全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

耶鲁大学最受欢迎的公开课

# 拿来就用的
# 博弈论

如果你想成为一个有见识的人，就一定要读博弈论。
——诺贝尔经济学奖获得者 保罗·萨缪尔森

最好玩的博弈论说明书 最有趣的博弈论大讲解

李慧泉◎著



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书55188

耶鲁大学最受欢迎的公开课

# 拿来就用的博弈论

如果你想成为一个有见识的人，就一定要读博弈论。
——诺贝尔经济学奖获得者 保罗·萨缪尔森

李慧泉◎著





立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍
www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

拿来就用的博弈论 / 李慧泉著. -- 上海: 立信会计出版社, 2015.6

（去梯言）

ISBN 978-7-5429-4512-9

Ⅰ. ①拿… Ⅱ. ①李… Ⅲ. ①博弈论－通俗读物 Ⅳ. ①O225-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第055767号

策划编辑　蔡伟莉
责任编辑　徐小霞
封面设计　久品轩

拿来就用的博弈论

| | | | |
|---|---|---|---|
| 出版发行 | 立信会计出版社 | | |
| 地　　址 | 上海市中山西路2230号 | 邮政编码 | 200235 |
| 电　　话 | （021）64411389 | 传　　真 | （021）64411325 |
| 网　　址 | www.lixinaph.com | 电子邮箱 | lxaph@sh163.net |
| 网上书店 | www.shlx.net | 电　　话 | （021）64411071 |
| 经　　销 | 各地新华书店 | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 印　　刷 | 固安县保利达印务有限公司 | | |
| 开　　本 | 720毫米×1000毫米 | 1/16 | |
| 印　　张 | 17 | 插　　页 | 1 |
| 字　　数 | 252千字 | | |
| 版　　次 | 2015年6月第1版 | | |
| 印　　次 | 2015年6月第1次 | | |
| 书　　号 | ISBN 978-7-5429-4512-9/O | | |
| 定　　价 | 36.00元 | | |

如有印订差错，请与本社联系调换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



PREFACE

# 前　言

## 博弈论在你身边

在一个大学的酒吧里，四个男生正商量着如何去追求一位漂亮女生，旁边一个男生却在喃喃自语："如果他们四个人全部去追求那个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不睬。然后他们再去追其他女孩子，别人也不会接受，因为没有人愿意当'次品'。但如果他们先去追其他女生，那么漂亮女生就会感到被孤立，这时再追她就会容易得多。"

在那个男生的眼里，追求女生就是一场"博弈"。这是影片《美丽心灵》中的一个情节。

爱情、婚姻问题，就像一场游戏、一场竞赛，在这场游戏和竞赛中，男人和女人都想彼此"征服"或"打败"对方。当一个男人和一个女人产生爱的火花的时候，男人和女人之间的博弈就开始了。

但人生的博弈开始得更早。当你出生时，就开始了跟自己、跟别人的博弈。

博弈论原本为游戏理论，这一理论涉及的"游戏"范围甚广：人际关系的互动、球赛或麻将的出招、股市的投资等等，都可以用博弈论巧妙地解释，可以说，红尘俗世，莫不博弈。博弈论探讨的就是聪明又自利的"局中人"如何采取行动及与对手互动。人生是由一局又一局的博弈所组成，你我皆在其中竞相争取高分。所以说人生是一场永不停止的博弈游戏，每一步进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



退都关乎成败。

人生就是一场内容丰富的博弈，考试是博弈，事业中的决断是博弈，人生的选择也是博弈。在和别人的对决中，你只能使自己的招式没有弊病，尽量完美。但你无法猜到对手的每一步棋。人生的命运，你不知道下一步等待你的将会是什么。但你可以通过制定完美的策略，来应对每一场困境。

在博弈中，最重要的是策略的选择。博弈论是通过“玩游戏”而获得的人生竞争知识的理论。如何在游戏中拔得头筹成为最大的或是最后的赢家，这才是最重要的问题。

在博弈中，那些微妙的可能性都会导致最终结果的改变。生活中同样如此，生意场中一些无意的言辞也许就会泄露你的机密，在刑侦案件中一个细微的表情变化也会让刑警洞悉你的心理，所谓心理战术无非是检测你的博弈水平。

我们博，就是博那个我们所期待的结果；我们弈，也是期望能够推动对手往我们期待的方向移动。我们学习博弈，就是为了让我们的人生顺利地朝着我们期望的目标行进。

研究博弈理论以及其中的各种均衡，是经济学家们的事。但是，把博弈论中的精髓拿来为我所用，争取获得每一次竞争和选择的胜利，是我们每个人都要关注的事情。艰涩的经济术语和数学计算也许会让你头疼，但其中蕴含的道理绝对可以让你获益匪浅。

为了让你阅读起来更轻快，尽量深入浅出地讲解各种博弈模型，我们精心挑选了重要的博弈理论和生活中的博弈策略，用丰富、生动的故事，向你介绍博弈对人生带来的启示。衷心希望博弈论的智慧能给你的人生带来影响，让你的每一次选择都更加理性而睿智，让你的人生更加精彩而顺遂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



CONTENTS

# 目 录


导读　掀开博弈论的面纱…… 1

学做人，先博弈 ……2

交际中的“博弈论” ……5

“赢”才是博弈的目的 ……7

应对人生博弈大棋局 ……8

上篇　不可不知的十大博弈理论

第1章　囚徒困境，选择决定胜败 …… 15

两难选择，合作还是背叛？ …… 16

遵守游戏规则 …… 20

自行车赛的启示 …… 24

向聪明的警察学习 …… 27

商战中的真假囚徒 …… 31

第2章　智猪博弈，行动之前开动脑筋 …… 34

小猪不劳动更好 …… 35

做“大猪”还是“小猪” …… 39

小猪带给你的启示 …… 43

树上开花，借鸡生蛋 …… 47

平衡大小猪的收益 …… 51

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第3章　斗鸡博弈，进与退的智慧 …… 56

后退还是进攻 …… 57
假如你是鸽子 …… 61
不要太爱面子 …… 64
用气势压倒对方 …… 67
对手让你更加强大 …… 71

第4章　脏脸博弈，眼睛紧盯自己 …… 75

谁的脸是脏的 …… 76
你的镜子在哪里 …… 80
学会反省自己 …… 83
不要"先人后己" …… 87

第5章　博傻理论，做聪明的投资者 …… 91

别做最后一个傻子 …… 92
神奇的卖马交易 …… 96
投资、投机与博傻 …… 101
不要盲目跟风 …… 104

第6章　枪手之战，弱者的生存智慧 …… 107

保存实力最重要 …… 108
不与他人争辩 …… 110
不争输赢，只为成长 …… 114
打破平衡解决难题 …… 118
两虎相争必有一伤 …… 121

第7章　猎鹿行动，合作创出奇迹 …… 125

让我们一起实现目标 …… 126

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





硅谷老板为何先解雇中国人 ……129
众人齐心，其利断金 ……132
小成靠个人，大成靠团队 ……135

第8章 信息博弈，比的就是信息 …… 139

从一个笑话说起 ……140
小道消息能不能信 ……144
不完全信息博弈 ……148
学会利用信息 ……152

第9章 蜈蚣博弈，想到百步之后 …… 155

逻辑和直觉的悖论 ……156
倒推法的智慧 ……160
不要忘记你的目标 ……164
条条大道通罗马 ……167
选择决定人生 ……171

第10章 协和谬误，该放弃就放弃 …… 175

患得患失，骑虎难下 ……176
“皮洛斯的胜利”得不偿失 ……180
沉没成本与机会成本 ……185
不为洒掉的牛奶哭泣 ……188

下篇 不可不学的博弈策略

第11章 打开局面的职场博弈 …… 193

微笑解决工作中的难题 ……194
荣耀送人，别独自贪功 ……197

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



过去的事不轻易示人 ……200
不亮底牌，直到最后一刻 ……203
遵守办公室里的潜规则 ……206

第12章 寻寻觅觅中的爱情博弈 …… 209

逆向选择，美丑搭配最常见 ……210
男人不“坏”，女人不爱 ……213
好女孩上天堂，坏女孩走四方 ……217
夫妻之间有时也要装装糊涂 ……221
平淡度过“七年之痒” ……225

第13章 社交场上的关系博弈 …… 228

契约捆绑人脉关系网 ……229
你所承诺的都是“债” ……232
诚信是重复博弈下的手段 ……235
“以直报怨”不会吃大亏 ……238
不要错过生命中的贵人 ……240

第14章 企业管理中的人事博弈 …… 243

管理预期决定博弈结果 ……244
老板与经理人的“暗战” ……247
处境尴尬的中层管理者 ……252
利用人性的弱点 ……257
解决帕金森定律的症结 ……261

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 导读

## 掀开博弈论的面纱

厌烦了朝九晚五生活的你，终于迎来了一个周末。计划高高兴兴地到商场大量购物，还未采购齐全生活用品，商场就发生了一意外，只见浓烟滚滚，火灾发生了！

现在，摆在你面前的有两个出口，也即两个选择：是选择商场东南角的正门逃命还是选择北边的那扇小门逃奔。在这一瞬间，你不要条件反射地按习惯来盲目选择。因为摆在你面前的不仅仅是你一个人的问题，在你的周围，还有几千甚至上万人同样面临选择从哪个出口出逃的困境。门只有那么两扇，无数的人挤在一块不是被挤死就会被挤伤，交通的堵塞必将带来逃奔时间的严重延迟，给人们的生命带来威胁。大多数人会选择哪个出口，怎样避开拥挤而顺利出逃？这就遇上了博弈。

日常生活中，处处充满着博弈，大到美日贸易战，小到该不该给自己太太送花。

每天匆匆忙忙上班，你忘记了太太的生日是哪一天，好像不是今天就是明天。但今天回家路上要不要买花给妻子呢？买不买的选择摆在你的面前。如果当日真是太太生日的话，你买了一束花送给她，太太一定会认为你关心她，会特别的高兴；而你没送花，她定会埋怨你心里没她，连她的生日也记不住，会伤心难过；如果当日不是太太的生日，你送了一束花给她，太太一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



定会感到意外和惊喜；你不送花，结果则和平常生活一样，既没波涛汹涌的喜悦，也没失落的痛苦和伤心。

这是生活中极为平常的一种自我选择的博弈。在这个博弈中，你可以有两种策略，那就是确定今天是太太的生日或确定今天不是太太的生日，但不论采取何种策略，你的最好行动都是买花。

在竞争激烈的商业界，博弈更为常见。良好的博弈能力使商家辉煌腾达的例子在历史上也不少见。最有名的莫过于被誉为石油天才的洛克菲勒。

19世纪中期，随着美国宾夕法尼亚州石油矿藏的发现，成千上万的美国人奔向这一采油区。很快，宾夕法尼亚州土地上井架林立，美国的原油产量也跟着直线上升。身处克利夫兰的商人们看到这一新近出现的商机自然按捺不住，他们立即推选正当年轻而又事业有成的洛克菲勒去宾州原油产地亲自勘察一番，以便获得第一手可信的资料和信息。

经过一段时间考察后，洛克菲勒回到了克利夫兰。他的建议让商人们大吃一惊：不要在原油生产上投资。商人们听到他的分析以后，心里释然了：那里油井已有72座，日产石油1135桶，而石油的需求有限，油市的行情必定下跌，这些都是大量的无所计划的开采的结果。商人们非常信服他最终的结论，那就是，当别人全都开始进入一个行业时，我们自己的策略就是选择退出该行业。

利润就是一块蛋糕，当人们全都疯狂进入这个行业抢这块蛋糕时，在这场博弈里最明智的选择就是退出。洛克菲勒就是根据别人的选择做出了自己放弃投资石油的抉择。由于一次次类似的博弈选择，洛克菲勒最终成为美国的巨富，洛克菲勒家族也在美国享有令人尊敬的地位。

## 学做人，先博弈

夫妻俩一起看电视，一个喜欢看足球，一个喜欢听音乐，于是出现下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





面可能的三种情况：一是两人争执不下，你想看足球，我偏不让，我想听音乐，你偏不同意，于是，干脆关掉电视，谁都别看；二是你看足球，我到其他地方听音乐，或你听音乐，我到其他地方看足球；三是其中一方说服对方，两人同看足球或同听音乐。这是无论在工作还是个人交往中，常会发生的情况。研究这种情况的理论叫“博弈论”。

博弈论的研究者，美国著名的数学天才约翰·纳什（生于1928年），由于与另两位数学家在非合作博弈的均衡分析理论上做出了开创性贡献，对博弈论和经济学产生重大影响，获得1994年诺贝尔经济学奖。有人把博弈论引入人际关系，认为“人们之间的相互矛盾和相互冲突的关系，实际上就是一种博弈关系。矛盾冲突的结果有三种情况，博弈也有三种类型：负和博弈、零和博弈和正和博弈”。下面我们根据这三种关系来解释并说明人际交往中的一些问题，也许对我们的交际有一定启发。

**1.两败俱伤的“负和博弈”**

生活中经常会出现这样的情况，在交往时，由于相互的冲突和矛盾，不能达到统一，交际双方都不让步，最后使交际活动不能展开，结果是交际的双方都从中受损，两败俱伤，“博弈论”把这种情况叫“负和博弈”。如上面所举的例子，夫妻俩如果互不让步，干脆关了电视，这样造成的后果是，你的需求不能得到满足，我的感情也有疙瘩，对双方来说都受到伤害；双方的愿望都没有实现，剩下的只能是夫妻两人生气冷战，从而对夫妻感情造成不良影响。

由此不难看出，交际中“负和博弈”，从双方交锋的结果看，都没有所得，或者所得小于所失，其结果是两败俱伤。交际中的“负和博弈”，只能加大双方矛盾，使双方失和。交际发生“负和博弈”，如果是初次相交，便会因为两败俱伤而不再交往；如果是朋友，也会因不断发生“负和博弈”而逐渐疏远；即使是夫妻，经常性出现“负和博弈”现象，感情自然会因之受到严重影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 2.吃掉一方的“零和博弈”

有两个人合伙做生意，一个有钱出资金，一个有神通疏通关系。在共同努力下，他们的生意很红火。那个有神通的人便起了歹心，想独吞生意。于是，便向出资者提出还了那些资金，这份生意算他一个人的。出资人当然不愿意，因此双方僵持了很长时间，矛盾越来越尖锐，最后诉诸公堂。那个有神通的人不愧有神通，他在两人开始做生意时，便已经给对方下了套，在登记注册时，只注册了他一个人的名字。虽然出资人是原告，却因对方早就下好了套而输了官司。结果，他眼睁睁让对方独吞了生意而没有办法。这便是一种典型的“零和博弈”。

从博弈双方来看，有神通的人是占了便宜，他的所得正是出资人的所失。这对神通广大的人来说，是一时得利，但他这样的作为，从更深一层意义上看，所得也不一定比所失小。这个独吞别人利益的人，会让更多的人不愿意也不敢和他交往，最终也会失去了那份很好的生意。可见，交际中如果用欺诈行为而侵占别人的利益，可能会因为欺诈而失去更多。试想一下，有谁愿意和一个一心只想着独吞好处的人交往呢?

### 3.互利互惠的“正和博弈”

有一对夫妻，妻子半身瘫痪，勉强可以拄着拐走路，丈夫是个聋哑人，但他们生活得很幸福。比如他们要去城里，丈夫由于不会说话，当然不好交际，所以，他们要到城里买东西，这个聋哑丈夫一定会骑着三轮车，让妻子坐上，到了要买东西的地方，妻子坐在三轮车上谈价钱购货物，他们从来没有发生过争吵。为什么呢?就是他们虽然都有残疾，但却能默契配合，所以他们生活得倒也十分快乐，这倒不是因为他们有多大本领，而是因为他们能互相弥补缺陷：妻子走路不方便，丈夫却有强健的身体；丈夫不会说话，妻子却有很好的口才。由于他们能取长补短，所以他们在一起仍生活得十分幸福。这种在交际中能互利互惠的情况，便是“正和博弈”。

可见，所谓“正和博弈”，就是指博弈双方的利益都有所增加，或者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





至少是一方的利益增加，而另一方的利益不受损害，因而整体的利益有所增加。

## 交际中的“博弈论”

由上可以看出，“负和博弈”和“零和博弈”是一种对抗性博弈，或者称为不合作博弈；而“正和博弈”是一种非对抗性博弈，或者称为合作性博弈。不难看出，人际交往中要取得良好的效果，一般不应采取对抗性博弈，而应该制造非对抗性博弈。要运用“博弈论”创造交际新局面，应注意以下几个方面的问题。

### 1.别使性负气，要胸怀开阔

交际中之所以经常会发生“负和博弈”现象，大多是因为心胸狭窄，遇事爱使性负气而生。上面所说的夫妻俩看电视，由于意见不统一，个人爱好不同，如果都不容对方的爱好和自己的爱好冲突，便使性负气，关掉电视，这样无疑会造成夫妻关系不和，最后弄得两败俱伤。如果当时双方有一个做一些让步或牺牲，最起码可以满足一个人的意愿，如果另一方也能胸怀开阔一些，容纳对方的爱好，就能使夫妻感情更和谐，生活更美满。

在生活中经常会听到这样的话：这事我办不成，谁也别想办。这东西我得不到，谁也别想得到。以这种想法进入交际情境，必然会出现上面那对夫妻那样的僵局。如果不使性负气，而是互相谅解，与人交往采取合作态度，便能使有矛盾和冲突的交际活动朝好的方向发展。例如有一对夫妻，他们一生相敬如宾，妻子在煮鸡蛋时，每次都先吃了蛋白，把蛋黄留给丈夫；而丈夫每次煮鸡蛋时，便自己吃了蛋黄，把蛋白留给妻子。丈夫去世前，说自己想吃鸡蛋时，妻子便煮好了鸡蛋，先剥掉蛋白，将蛋黄给丈夫，丈夫说他想吃一次蛋白。妻子说，你不是喜欢吃蛋黄吗？丈夫摇摇头说，其实他并不喜欢吃蛋黄，只是看妻子爱吃蛋白，所以才每次都吃蛋黄的。这时，妻子告诉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



丈夫，其实她本来爱吃蛋黄，只是因为见丈夫每次都愿意吃蛋黄，所以她每次才吃蛋白的。这个故事很美丽，读后让人动容。其实，在交际中，如果遇到了和交际对象发生冲突的时候，能像这一对夫妻那样，为对方着想，采取一种和对方合作的态度，就一定能避免交际中“负和博弈”的发生。

### 2.别见利忘义，要心地善良

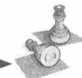
如果说人际交往如博弈，那么“零和博弈”现象的发生，大多是因为有人见利忘义，想吞并对方的利益，这样的人从一开始便心存恶念，自然便会用欺诈手段来达到自己的目的。

不久前，看到电视上报道过一个诉讼案件，甲借乙3万元。后来，乙由于家人有病，等钱急用，便向甲讨要。但乙多次找甲，都被其用各种理由推托。乙十分着急，便发火了，甲见状，便一把抢过借条，撕得粉碎，从窗口扔下去，并对乙说，现在谁也不欠谁的了。乙知甲想赖账，便急忙在楼下拾了那已经被撕碎的借条一片一片对起来，可是甲根本不认账。最后只好诉诸公堂。可是甲却说自己已经还给了对方，所以才撕了借条，弄得乙有口难辩，法庭也一时无法判断到底是谁想讹谁，因为甲说得也有道理，如果不给对方钱，乙怎么会让他将借条撕掉呢？后来，法庭觉得甲的理由虽然有合理之处，但毕竟还有许多疑点，所以又做了大量调查，最后乙又提供了一通录音电话作为证据，说明乙曾在向甲讨要欠款时发生过争吵，再加上甲夫妻俩在说什么情况下给钱时口径并不一致，最后判甲败诉，归还乙的钱。

像甲这样的人，本来就不是善良之辈，他在人际关系博弈中，本来就想赖账不还，达到把别人财产归自己的“零和博弈”的目的。不过，最终让法庭抓住了他的狐狸尾巴。这样的人，当然不会有人愿意和他交往。所以说，在交际博弈中，一定不能见利忘义，而应该心存善良，这样，才能不因为在交际中发生“零和博弈”而失去人心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





### 3.别自以为是，要互谅互让

人和人正常交往，无论在什么情况下，都要相互适应，在发生矛盾和冲突时，如果能从对方的利益出发，能从良好的愿望出发，便能使交际达到互利互惠的“正和博弈”状态。就是说，人际交往要达到效益最大化，就不能以自己的意志作为和别人交往的准则，而应该在取长补短、相互谅解中达成统一，达到双赢的效果。例如上面所说的夫妻俩，如果有一方能让步一些，达成一致，都看足球或听音乐，如果能心平气和，双方会共同享受足球的刺激或音乐的美妙，在观看足球或欣赏音乐时使双方同时得到快乐，如果能达到这一点，不是更好吗?

总之，交际就是一种特殊的博弈。如果想让交际向健康方向发展，就必须以非对抗的方式，采取合作的态度，使交际呈“正和博弈”状态，从而收到良好的交际效果。

## “赢”才是博弈的目的

世事如棋。生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。博弈论是研究棋手们 “出棋” 着数中理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。换句话说，就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

博弈论是衍生于古老的游戏如象棋、扑克等。数学家们通过将具体的问题抽象化，来建立完备的逻辑框架，系统研究其规律及变化。这可不是件容易的事情，以最简单的两人对弈为例，稍想一下便知此中大有玄妙：假设双方都精确地记得自己和对手的每一步棋且都是最“理性” 的棋手，甲出子的时候，为了赢棋，得仔细考虑乙的想法，而乙出子时也得考虑甲的想法，所以甲还得想到乙在想他的想法，乙当然也知道甲想到了他在想甲的想法……

面对如此重重迷雾，博弈论怎样着手分析解决问题，怎样对作为现实归

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



纳的抽象数学问题求出最优解，从而为在理论上指导实践提供可能性呢？现代博弈理论由匈牙利大数学家冯·诺伊曼于20世纪20年代开始创立，1944年他与经济学家奥斯卡·摩根斯特恩合作出版的巨著《博弈论与经济行为》，标志着现代系统博弈理论的初步形成。对于非合作、纯竞争性博弈，诺伊曼所解决的只有两人零和博弈——好比两个人下棋或是打乒乓球，一个人赢一着则另一个人必输一着，净获利为零。在这里抽象化后的博弈问题是，已知参与者集合(两方)，策略集合(所有棋着)，和盈利集合赢子输子，能否且如何找到一个理论上的“解”或“平衡”，也就是对参与双方来说都最“合理”、最优的具体策略？怎样才是“合理”？应用传统决定论中的“最小最大”准则，即博弈的每一方都假设对方的所有功略的根本目的是使自己最大限度地失利，并据此最优化自己的对策。诺伊曼从数学上证明，通过一定的线性运算，对于每一个两人零和博弈，都能够找到一个“最小最大解”。通过一定的线性运算，竞争双方以概率分布的形式随机使用某套最优策略中的各个步骤，就可以最终达到彼此盈利最大且相当。当然，其隐含的意义在于，这套最优策略并不依赖于对手在博弈中的操作。用通俗的话说，这个著名的最小最大定理所体现的基本“理性”思想是“抱最好的希望，做最坏的打算”。

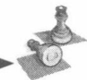
## 应对人生博弈大棋局

博弈论就是说，社会是个大棋局，所有的人都是棋友，用英语语法的时态来描述，就是过去已经完成，现在正在进行，并且将来永远被动虚拟语态地在这个棋局里下棋玩，一直下，直到着凉翘小辫伸腿瞪眼玩儿完了，儿子还要接班接茬下。大概就是有副对联说的，舞台小人生，人生大舞台，改成棋局小人生，人生大棋局就对了。

下棋人人都会，就是按照一定的规则轮流走步，走步的时候猜想一下对方会如何应对。对方这么应对，我再那么应对。脑瓜子大的人想的步数多，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





就占便宜。脑瓜子小的人想的就少，就吃亏。最后就有输有赢，不输不赢那叫和棋。如果带赌钱的，那输了的就得给赢了的钱。总起来看，这钱的总数不会增加，就是挪了个地儿，从张三丰的口袋跑进了李四光的钱包。这个事儿就起上个名叫做“零和游戏”。

往人多里说，玩儿麻将啊拱猪啊，那也是一种棋局，是四个人在一起玩的广义的棋局。人生这个棋局那就是全社会的人共同玩儿的特大号棋局了。

人生这个大棋局，与两个人玩儿的小棋局略有不同。据经济学家说，可以是零和，也可以是双输，也可以是双赢。据资本家开出的妙方说，只要大家都是自私的，有理性的经济人，然后大家在下棋的时候按照帕累托法则走步，那么就会双赢，或者至少别人赢钱了，你也没有输。但是如果你不按帕累托法则走步，或者不那么理性，那你输了就活该了，怨不了别人。但是我想哪能所有的人都有理性，那社会上不是还有疯子嘛，就算都有理性，可是有些人不是更有理性。就像下棋，那还分段位呢。所以实际的情况是有人因为没有按照最佳步骤来下人生这盘大棋，所以就输了。

赢了的人叫做强者，输了的人叫做弱者。因为同时下同一盘棋的人不止两个，所以会有最强者，次强者，最弱者，次弱者等等名堂出来。

博弈就是算计，你不算计我，我就算计你。

下棋就要有规则，真正的象棋它的规则一定是在下棋前就制定好了，并且下棋两方都同意的。人生这个棋局就不一样了，规则可以随时改变。在历史上最开始起作用的就是霍布什的丛林规则。据老霍说，人类从猴变成人之后，仍然奉行动物的丛林规则，以胳膊的力量决定输赢，谁的力气大谁就多吃多占，先吃先拿，而且优先获得交配权或者独揽交配权。有不服的，尽管上来抢，就看你的胳膊有多粗。

这种规则就是吴思所说的元规则。元规则又称为自然规则，是自发生成的，是无法解除的。因为只要有一个人奉行，那么其他人也就不得不奉陪。奉行这个规则不需要征得其他人同意，只要自己乐意就可以实施，不像后来的社会契约那样需要多方都同意才能实施。

元规则实施一段时间之后，就决出了最强者、次强者以及最弱者、次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



弱者等等。开始弱者的命运就是死亡，强者能够独占食物、配偶等等各种资源，总起来看下棋的结果接近于零和。后来强者们发现，如果奉行一种新规则，对自己将会更加有利。这种新规则就是不把弱者杀死，而是养着他们，让他们为自己劳动，自己获得的资源将会更多。实际上参加博弈的不光是人，还有动物以及大自然。当然动物以及大自然随着人类征服能力的逐渐加强，在人类面前基本上只会是输家。各种资源实际上最终的来源是自然界，是人类从自然界掠夺过来的，而不是强者从弱者的手里抢夺过来的。

强者发现杀死弱者不如强迫弱者为自己劳动，为自己生产更多的资源对自己更加有利。弱者也发现自己活着总比死掉要划算，所以在强者和弱者之间就出现了新的规则，那就是弱者要被强者奴役，为强者劳动。这是强者制定的规则，弱者也同意。弱者想不想制定对自己更加有利的规则？当然想了，可是只要强者不同意，那么弱者就不可能单方面实行。所以从这个意义上来说，“规则都是强者制定的”这个话确实是有道理的。

于是乎，不同于元规则的新规则就这样产生了。这个规则在吴思的书里被叫做显规则。可是别忘了，社会棋局不是两个人在玩，而是许多人。其中除了制定规则的最强者之外，还有次强者和其他弱者。最强者在制定规则的时候，规则当中当然也规定了次强者与其他弱者之间的关系，这种规定当然应该是最有利于最强者的，而不是最有利于次强者的。次强者以及弱者会不会心甘情愿地遵守最强者为自己制定的规则呢？当然不会，因为人人都是自私的，人人都会不择手段追求自己利益的最大化。如果破坏规则能够给自己带来更大利益，任何人都会毫不犹豫地去破坏规则。如果破坏规则会受到惩罚，那么就要看受到的惩罚有多大，以及被抓到的机会有多大，如果这种惩罚小于获得的利益，人们仍然会去破坏规则。所以，最强者制定规则一定要合理才能阻止其他人破坏规则的欲望。

但是由于人的理性的有限性，人制定出来的规则总是不完善的，总有覆盖不到的地方，而且规则总是不严密的，总有模糊不清的地方。规则的执行总是会有自由裁量的地方，在这些显规则照顾不到的地方，次强者和弱者就会不遵从显规则，而是实行一种吴思所说的潜规则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





离元规则越远，说明人们的生产力越高，人们掠夺大自然的能力越强，说好听点叫做征服大自然的能力越强，人们越不需要互相杀伐，互相掠夺。

规则在马克思那里被叫做生产关系。由上分析可见，生产关系的建立几乎完全取决于社会最强者，也就是社会统治者，而与被统治者几乎无关。因为建立的规则并不需要被统治者点头同意，只要在这种规则下弱者的收益仍然大于在元规则下的收益，弱者就会被迫接受，而不会造反。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 上篇

## 不可不知的十大博弈理论

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第1章

## [ 囚徒困境，选择决定胜败 ]

生活中，你总是会遇到博弈论的内容，你也往往会陷入类似“囚徒困境”的两难境地。如同哈姆雷特一样，合作还是背叛，是一个很难抉择的问题。但再难解的问题也并非毫无办法。而且，如果你能够巧妙地利用这种棘手的困境，还可以帮助自己化解难题，为自己带来更多利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 两难选择，合作还是背叛?

1950年，就职于兰德公司的梅里尔·弗勒德（Merrill Flood）和梅尔文·德雷希尔（Melvin Dresher）拟定出一种相关困境的理论，后来由顾问艾伯特·塔克（Albert Tucker）以囚徒方式阐述，并命名为“囚徒困境”。这也是关于博弈论流传最广的一个故事，在哲学、伦理学、社会学、政治学、经济学乃至生物学等学科中，获得了极为广泛的应用。

故事有很多版本，大意是这样的：

有一天，一位富翁在家中被杀，财物被盗。警方在此案的侦破过程中，抓到两个犯罪嫌疑人，并从他们的住处搜出被害人家中丢失的财物。但是，他们矢口否认曾杀过人，辩称是先发现富翁被杀，然后只是顺手牵羊偷了点儿东西。于是警方将两人隔离审讯。检察官说：“你的偷盗罪确凿，所以可以判你1年刑期。但是，我可以和你做个交易。如果你单独坦白杀人的罪行，我只判你3个月的监禁，但你的同伙要被判10年刑。如果你拒不坦白，而被同伙检举，那么你就将被判10年刑，他只判3个月的监禁。但是，如果你们两人都坦白交代，那么，你们都要被判5年刑。”

显然最好的策略是双方都抵赖，结果是大家都只被判1年。但是由于两人处于隔离的情况下无法串供。那么，囚徒到底应该选择哪一项策略，才能将自己个人的刑期缩至最短？两名囚徒由于隔绝监禁，并不知道对方的选择；而即使他们能交谈，还是未必能够尽信对方不会反水。就个人的理性选择而言，检举背叛对方所得刑期，总比沉默要来得低。试设想困境中两名理性囚徒会如何做出选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





若对方沉默，背叛会让我获释，所以会选择背叛。

若对方背叛指控我，我也要指控对方才能得到较低的刑期，所以也是会选择背叛。

两人面对的情况一样，所以两人的理性思考都会得出相同的结论——选择背叛。背叛是两种策略之中的支配性策略。因此，这场博弈中唯一可能达到的平衡，就是双方参与者都背叛对方，结果两人同样服刑5年。

这样两人都选择坦白的策略以及因此被判5年的结局，被称为“纳什均衡”，也叫非合作均衡。从这里可以引出一个悖论：从利己的目的出发，结果却损人不利己。两个囚徒的命运就是如此。从这个意义上说，我们还可以悟出一条真理：合作是有利的“利己策略”。

但它必须符合以下黄金律：也就是我们常说的“己所不欲，勿施于人”，且前提是“人所不欲，勿施于我”。

现实中，无论是人类社会或大自然都可以找到类似囚徒困境的例子：

在政治学中，两国之间的军备竞赛可以用囚徒困境来描述。两国都可以声称有两种选择：增加军备（背叛）或是达成削减武器协议（合作）。两国都无法肯定对方会遵守协议，因此两国最终会倾向增加军备。似乎自相矛盾的是，虽然增加军备会是两国的“理性”行为，但结果却显得“非理性”（例如会对经济造成损害等）。这可视作遏制理论的推论，就是以强大的军事力量来遏制对方的进攻，以达到和平。

在经济学中，表现为关税战。两个国家，在关税上可以有两个选择：

提高关税，以保护自己的商品。（背叛）

与对方达成关税协定，降低关税以利各自商品流通。（合作）

当一国因某些因素不遵守关税协定，独自提高关税（背叛），另一国也会做出同样反应（亦背叛），这就引发了关税战，两国的商品失去了对方的市场，对本身经济也造成损害（共同背叛的结果）。然后两国又重新达成关税协定（重复博弈的结果是将发现共同合作利益最大）。

在商业中，以广告战为例：两个公司互相竞争，它们的广告互相影响，即一个公司的广告若被顾客接受则会夺取对方的部分收入。但若两者同时期

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



发出质量类似的广告，则收入增加很少但成本增加。但若不提高广告质量，生意又会被对方夺走。

这两个公司可以有两个选择：

互相达成协议，减少广告的开支。（合作）

增加广告开支，设法提升广告的质量，压倒对方。（背叛）

若两公司不信任对方，无法合作，背叛成为支配性策略时，两公司将陷入广告战，而广告成本的增加损害了两公司的收益，这就是陷入囚徒困境。在现实中，要两个互相竞争的公司达成合作协议是较为困难的，多数都会陷入囚徒困境中。

除了上述领域，在生活中，往往也有很多囚徒博弈的例子，有这样一个故事：

两个旅行者麦克和约翰从一个以出产瓷器的著名旅游胜地回来时，他们各买了一个瓷花瓶。提取行李时，发现花瓶被碰破了。他们向航空公司索赔。

航空公司估计花瓶的价格在80～90元，但不知道这两位旅客购买的准确价格。航空公司要求两位旅客在100元以内，自己写下花瓶价格。若两人写的相同，说明他们说了真话，就照他们写的数额赔偿；如果两人写得不一样，那就认定写得低的旅客讲的是真话，按这个低的价格赔偿，但是对讲真话的旅客奖励2元钱，对讲假话的旅客罚款2元。

如果两人都写100元，他们都会获得100元。但是，假定约翰写100元，麦克改写99元，则他会获得101元。约翰又想，若麦克写99元，他自己写98元，比写100元好，因为这样他获100元，而自己写100元当麦克写99元时自己却只获97元。而给定约翰写98元，麦克又会写97元……这样，最后落得两个人只写1元的境地。

双输，这就是囚徒困境带来的结果。

如果你有兴趣，还可以做一个实验：选定几个人，让他们都猜一个数字，必须是1或100之间的整数。条件是谁最接近所有实验者的所猜数字平均值的1/3，谁就可以得到100元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





这个时候，每一个人都会想：如果一开始其他人都是随机地选择数字，50就会是所有人的猜测。这个时候，猜50的1/3也就是大约17可能会赢。然而，每一个人都会猜到17这个数字的时候，大家就会猜测17的1/3，也就是6左右。依此类推，这个游戏中的每一个人最终猜测的结果是唯一最小的数字，那就是1。

可以看到，在“囚徒困境”中，每一方在选择策略时，都只是选择对自己最有利的策略，而并不顾及其他对手的利益和社会效益。表面上看，这种策略组合是由当事双方各自认为的最佳策略构成。实际上，双方都选择拒绝招供才是真正的最佳策略，因为这样才会使两个人都无罪释放，双方都获得最大利益。但是，没有人会主动改变自己的策略以便使自己获得最大利益，因为，这种改变会给自己带来不可预料的风险——万一对方没有改变策略呢？

这就是“囚徒困境”中的两难境地。




在人生过程中，既要勇敢地去追求，又要勇敢地放弃，及早定向，集中精力，沿着既定目标，义无反顾地前进。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去，有所得必有所失，有所失才能有所得，“追逐两兔而不得其一”，生活的辩证法本来就是这样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 遵守游戏规则

“囚徒困境”这个问题为我们探讨合作是怎样形成的，提供了极为形象的解说方式，产生不良结局的原因是因为囚犯两人都基于自私的角度开始考虑，这最终导致合作没有产生。

个体的理性导致双方得到的比可能得到的少，这就是“困境”。当个体都做出有利于自己的“理性”选择时，结果却是整体的非理性。当个人理性与集体理性发生冲突的时候，每个人都以利己的目的为出发点，结果既不利己也不利人，导致的最终结果是“纳什均衡”，对双方都不利。

我们每个人在和别人交往的过程中，都有可能遭遇到这种困境。该怎么做才能使自己的利益最大化呢？道理很简单，对大家最合理和有利的做法是大家都遵守游戏规则，从而达到“双赢”的目的。

如果你选择背叛而对方选择合作，表面上看起来是你得到了最大利益，但实际生活中，我们会面临多次重复的囚徒困境。而在重复的囚徒困境中，博弈被反复地进行。因而每个参与者都有机会去“惩罚”另一个参与者前一回合的不合作行为。这时，合作可能会作为均衡的结果出现。欺骗的动机这时可能被受到惩罚的威胁所克服，从而可能导向一个较好的、合作的结果。所以，与其被迫在得到惩罚之后才选择合作，不如大家都遵守游戏规则。

一次，有位中国商人和两个房地产公司的客户去澳大利亚墨尔本，与一家建筑设计事务所商谈项目设计的事情。这家事务所在墨尔本市中心，澳方咨询合作伙伴开车接他们去那里。到达后停车的时候，他发现一个穿制服的管理员拿着一支粉笔，在一些车的右后轮胎的上方划上一道横线。他问合作

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





伙伴，这个人为什么这样做？他解释说，墨尔本市中心的停车位非常紧张，所以每辆车在一个位置上只可以停留40分钟。停车管理员巡视整个街区，在每一辆新近停留的车上做标记，如果过了40分钟，某一辆车的轮胎上画的线还在上方的位置，那他就要抄牌了。

他们在这家事务所谈了半个小时后，他的那个合作伙伴跟大家说：抱歉，我要下楼一下。十几分钟后，他回来了，轻松地说：没什么事，只是挪了一下车，在街上兜了一圈回来，又可以有40分钟的停车时间了。这位中国商人笑了起来：为什么要兜一圈车？你把粉笔道儿擦掉不就行了吗？他愣了一下，很严肃地说：你怎么会这样想？那不是撒谎吗？稍后，他可能看出了对方的尴尬，缓和了口气说：规则是要大家一起遵守的，我们已经习惯了，所以澳大利亚才会很有秩序。

同样，在新西兰，报亭既无管理员也不上锁，买报纸的人自行放下钱后拿走报纸。当然某些人可能取走报纸却不付钱（背叛），但由于大家认识到如果每个人都偷窃报纸（共同背叛），会造成以后不方便的有害结果，所以这种情形很少发生。

这个例子的特别之处是，新西兰人并没有被任何其他因素影响而能够脱离囚徒困境，并没有任何人特别去注意报亭，人们守规则是为了避免共同背叛带来的恶果。

这就是脱离囚徒困境的方法之一，要求每个人都诚实而理智。

罗伯特·阿克塞尔罗德在其著作《合作的进化》中，探索了摆脱囚徒困境、获得成功的几个必要条件。

### 1.友善

最重要的条件是必须“友善”，这就是说，不要在对手背叛之前先背叛。完全自私的策略仅仅出于自私的原因，也永远不会首先打击其对手。

### 2.报复

和上面的条件矛盾是吗？虽然要求友善，但是阿克斯洛德主张，成功

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



者必须不是一个盲目乐观者。要始终报复。一个非报复策略的例子是始终合作。这是一个非常糟糕的选择，因为“下流”策略将残酷地剥削这样的傻瓜。

### 3.宽恕

成功策略的另一个品质是必须要宽恕。虽然它们不报复，但是如果对手不继续背叛，它们会一再退却到合作。这阻止了报复和反报复的长期进行，最大化了利益。

### 4.不嫉妒

最后一个品质是不嫉妒，就是说不去争取得到高于对手的利益。

因此，阿克塞尔罗德得到一种给人以乌托邦印象的结论，认为自私的个人为了其自私的利益会趋向友善、宽恕和不嫉妒。

看起来很不可思议，而且太理性化是吗？事实上也许不是不可能。

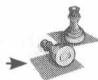
1944年的圣诞夜，两个迷了路的美国大兵拖着一个受了伤的兄弟在风雪中敲响了德国西南边境亚尔丁森林中的一栋小木屋的门，他的主人，一个善良的德国女人，轻轻地拉开了门上的插销。

家的温暖在一瞬间拥抱了三个又冷又饿的美国大兵。女主人开始有条不紊地准备着圣诞晚餐，没有丝毫的慌乱与不安，没有丝毫的警惕与敌意。因为她相信自己的直觉：他们只是战场上的敌人，而不是生活中的坏人。美国大兵们静静地坐在炉边烤火，除了燃烧的木柴偶尔发出一两声脆响外，静得几乎可以听见雪花落地的声音。

正在这时候，门又一次被敲响了。站在满心欢喜的女主人面前的，不是来送礼物和祝福的圣诞老人，而是四个同样疲惫不堪的德国士兵。女主人同样用西方人特有的方式告诉她的同胞，这里有几个特殊的客人。今夜，在这栋弥漫着圣诞气息的小木屋里，要么发生一场屠杀，要么一起享用一顿可口的晚餐。在女主人的授意下，德国士兵们垂下枪口，鱼贯进入小木屋，并且顺从地把枪放在墙角。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





于是，1944年的圣诞烛火见证了或许是二战史上最为奇特的一幕：一名德国士兵慢慢蹲下身去，开始为一名年轻的美国士兵检查腿上的伤口，尔后扭过头去向自己的上司急速地诉说着什么。人性中善良的温情的一面决定了他们的感觉是奇妙而美好的，没有人担心对方会把自己变成邀功请赏的俘虏。第二天，睡梦中醒来的士兵们在同一张地图上指点着，寻找着回到己方阵地的最佳路线，然后握手告别，沿着相反的方向，消失在白茫茫的林海雪原中。

在上面这个故事中，美国士兵和德国士兵可以说是战争的死敌，但是由于受到客观条件的影响，共同陷入了困境。庆幸的是，他们和女主人一起建立了一种和谐的相处关系，并最终一同走出了困境。

因为我们总是会首先考虑自己的利益，所以人与人之间的关系显得不那么友善。但是很多时候，在困境中，人们会摒弃自私的心理，共同合作，达到利益的最大化。

在囚徒困境中，为了不两败俱伤，就要相互信任相互依赖，明白“一荣俱荣，一损俱损”的利害关系，保持一种和谐信任的氛围，达到双赢的结果。

当然，现实生活的复杂程度也许会超出想象，我们不能也不敢单纯地信任别人。但要玩游戏，就得遵守游戏规则。这是不变的道理，否则早晚会被开除出局。



## 拿来就用的博弈论

每一件事的运作都有自己的规则，办事也必须遵守规则。比如必要的手续，无论繁简，该办就必须去办；比如签订的合同，无论难易，当履行的一定要履行；比如商人做生意时，政府的法令法规无论如何都要遵守。照规矩来，实际上是使事情正常进行下去的必要保证，没有规矩，无论干什么都会乱套。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 自行车赛的启示

在每年都举办的环法自行车赛中都会出现这样的场景：选手们在到终点前的路程常以大队伍（peloton）方式前进。他们采取这策略是为了使自己不至于太落后，又出力适中。而最前方的选手在迎风时是最费力的，所以选择在前方是最差的策略。通常会发生这样的情况，大家起先都不愿意向前（共同背叛），这使得全体速度很慢，而后通常会有两位或多位选手骑到前面，然后一段时间内互相交换最前方位置，以分担风的阻力（共同合作），使得全体的速度有所提升，而这时如果前方的其中一人试图一直保持前方位置（背叛），其他选手以及大队伍就会赶上（共同背叛）。而通常的情况是，在最前面次数最多的选手（合作）通常会到最后被落后的选手赶上（背叛），因为后面的选手骑在前面选手的冲流之中，比较不费力。

能清楚地看出来，自行车赛事的比赛策略也是一种博弈，完全可以用囚徒困境的道理来解释。

这个赛事可以给我们带来很多启示。冲在最前面的人，得到的阻力无疑是最大的，最后还往往会被后面的人超越。

所以，可以这样说：当自己的力量不够强大时，可以选择共同合作走在前面或者是暂时退后，总之不要在前方厮杀；当自己的力量强大到可以抵御外来阻力时，就可以选择卓然出众（背叛）。要根据自己的实力，做出对自己最有利的选择，因为你的选择可能就决定了你的成败。

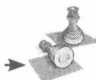
三国中的曹操可谓乱世枭雄，当世豪杰他没把谁放在眼里，“青梅煮酒论英雄”，更是预见准确，那些所谓“英雄”都被他琢磨透了。

“智者千虑，终有一失。”他这一疏忽，就被司马氏抢了江山。

据说曹操知道司马懿有大志，又听说他有“狼顾”之相。什么是“狼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





顾”？狼的头和脖子可以左右转180度，司马懿生有异相，身躯、肩膀不动，头可以向后转180度。曹操认为司马懿“狼顾”，就是狼心狗肺、心术不正。

尽管如此，司马懿依然每天勤于公务，废寝忘食；从公文到马匹，从内务到外勤，事必躬亲，吃苦耐劳，工作做得井井有条；对曹操更是毕恭毕敬，唯马首是瞻。久而久之，生性多疑的曹操也放下心来，认为他是一个胆小怕事的人。殊不知这些都是司马懿装出来的。

司马懿不仅骗过了曹操，也骗过了曹丕。他无论身居何职，都用各种方式不温不火地向曹丕表示忠诚。在他的努力下，曹丕一步步登顶，司马懿的权力也越来越大。

曹芳继位后，曹爽掌权，为排挤司马懿，对司马懿明升暗降，剥夺了兵权。自此曹爽放心玩乐，后来听说司马懿有病，派人假意辞行以探虚实。司马懿老态龙钟，听不清说话，双手颤抖，进食困难（当然这又是装的），至此曹爽心中的戒备一丝都没有了。谁想当他在野外游兴正浓时，却被司马懿父子端了老窝，稍后又被夺取了兵权，曹爽后来被斩首。

密藏不露是自我保护的重要手段，它会减少遭到别人暗算或报复的机会。司马懿在自己的上司面前，巧妙地表现了自己的“懦弱”，从来没有功高盖主的举动，将自己的真实力量和野心都掩藏起来，最终赢得了天下。

古人云：“君子要聪明不露，才华不逞，才有任重道远的力量。”以弱点示人，既可以保护自己免受伤害，当条件成熟时，还可叫敌人防不胜防，一举成功。

隋末，因隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向帮助农民起义军，因此，隋炀帝的疑心很重，对朝中大臣，尤其是外藩重臣，更是易起疑心。唐国公李渊（即唐太祖）曾多次担任京城和地方官，所到之处，悉心结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附。这样，大家都替他担心，怕他遭到隋炀帝的猜忌。

正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，多少产生了猜疑之心。当时，李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原因，王氏回答说是因为病了，隋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



炀帝又问道："会死吗？"

王氏把这消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道自己迟早为隋炀帝所不容，但过早起事又力量不足，只好隐忍等待。于是，他故意败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。这样，才有后来的太原起兵和大唐帝国的建立。

李渊知道自己的力量还不够强大，时机不成熟，所以那时候他不肯背叛。如果当初李渊听了隋炀帝的话，怒火中烧马上与之理论或采取兵变，很可能会因为准备不足，时机不成熟而失败。一旦失败，就永远没有机会从头再来了。

选择冲在众人前面，也就是"背叛"，往往是要付出代价的。但是，成者王侯败者寇，如果你的羽翼足够丰满，当然也可以选择做强悍的囚徒。




人法地，地法天，天法道，道法自然。最好的状态就是顺应事物发展的客观规律。人的机巧聪明往往会将事情变得复杂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 向聪明的警察学习

在“囚徒困境”中，有两类角色，囚徒和警察。如果在现实生活中，面对某件具体的事情，你处于主动地位，那么你完全可以向故事中的警察学习，通过利用这个博弈理论，让竞争的双方陷入了困境，从而降低成本，实现你自己的利益最大化。

比如说现在有一个政府项目，是公开招标选择网络公司建立政府网，某公司是投标者之一。对于这个公司来说，根据过去的经验能够预算出接手这个项目的真实成本是100万元人民币，然而这个公司并不了解其他竞争对手的真实成本。

该公司根据市场行情推断，其他公司的真实成本在50万～150万元之间。从概率的角度去看，在50万～150万之间的任何一个价格都有可能是最终的胜利者。我们简化这个问题，假设每个公司的成本只能是50万～60万元、60万～70万元……120万～130万元、130万～140万元、140万～150万元这样的整数，总共有10种可能，因此最终获得胜利的公司落在这10种价格区间中的任何一个的概率是1/10。

如果这个公司报价90万元，很显然，公司即使胜出，仍然要亏本10万元，看来100万元的报价是底线，低于这个价格的报价对于该公司毫无意义。当然这只是这一机制的理想状况。实际当中，如果价格低于成本，破坏了市场均衡，毫无疑问会影响项目质量，不但损害中标者利益，最终还会损害招标政府自身利益。

理论上该公司投标报价一定要高于100万元，不妨假设报价120万元，根

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



据这10种价格的概率，其他公司报价低于120万元该公司惜败的概率是3/5，即使开价100万元，该公司不能中标的概率也有2/5。当然开价120万元胜出时可以赚取20万元利润，而开价100万元时即使胜出也仅仅是能够弥补成本而已。

由此可见，开出一个较高的价码是该公司的优势策略。每一个投标公司都这么考虑的话，所有公司的报价都会高于实际成本，结果就是所有的开价都被人为抬高。怎样才能让公司投标报价接近于真实成本呢?

问题的关键在于采用某种激励机制来驱动投标者不说谎。如果有这样一种激励方式：就是将合同判给开价最低者，但是却让他付开价第二低者的价格。

这个时候该公司如果开出的还是120万元的报价并且是第二低的价码，而另一家公司开出的价格比这个公司要低，比如是低于该公司成本价的90万元，该公司最终的价格120万元反而成了这个胜出公司的最终项目价码。在这种招投标方式下，任何一个公司的优势策略就是开出一个接近其真实项目成本的价格。

按照博弈论的观点，具体分析招投标行为，我们还可以发现：就像博弈的参加者独立决策、独立承担后果那样，投标各方也如同分别隔离审问，不准串供，他们相当于处在“两难困境”中的“囚徒”，各家只能依据自身实力、期望利润和所掌握的市场信息，自主报价，独自承担风险。

不难看出，机制设计的关键是如何让每个公司的报价有利于集体选择，并最终达到“纳什均衡”。这里其实靠的是两个制度安排：

阻止公司之间的合作。

制定了一套“坦白从宽，抗拒从严”的赏罚规则。

由此可见，在招投标的机制设计中，通过博弈竞争使中标价接近成本价，达到均衡合理，为招标人节约投资，提高经济效益。通过优胜劣汰，使市场竞争力低下的投标人无力参与竞争而退出市场，让有实力的投标人脱颖而出，使资源达到均衡配置，市场秩序得以规范。

再有，假如你是一个事业部门的经理，手下有七八个业务员。有什么好办法让他们拼命干活呢？看完了上面的文字，你一定已经想到了一个好办法——让他们陷入囚徒困境。一旦每个员工都觉得，拼命工作，无条件地加班加点是自己的最优选择，老板的日子就舒心了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





让员工们陷入这种困境的方法很多。比如：

威逼——按员工业绩给他们打分评级，告诉他们，得分最差的扣工资。

利诱——得分最高的给奖金。

煽风点火——对小王说："小王啊，你知道我们公司要提拔一批新的管理人员，我是很看好你的。不过你看老张，都拖家带口的了，最近还经常干到半夜，也在较着劲呢。你现在没有家庭负担，可不能比他落后了，这样我也好在老板那给你说好话。"然后对老张说："你看人家小王，天天工作到半夜，才毕业没多久，业绩已经有声有色了。你可是老员工了，如果成绩还比不上新来的，让我怎么向老板推荐你啊？"

总之，这一套策略用下来，如果运用得好，员工都会攀比着加班加点努力工作。

不过也不一定！尤其是如果你接管的部门成立已久，员工们都非常熟悉，有一定交情的时候，这套手段就不那么灵验了。工资是按月领的，员工们在进行的是无法预期次数的多次博弈。有理性的员工很快就会发现，听老板的话只会让自己更辛苦。渐渐地他们就会达成默契，从囚徒困境中摆脱出来：原来什么样还是什么样，能偷懒就偷懒。奖金轮流拿；拿了奖金的要大出血，安抚住其他没拿到奖金的。

这时候，你会想到，找一个非理性的人来，扰乱员工们的默契。于是招聘一个任劳任怨，加班加点的"笨蛋"到办公室，如果别人不努力，每个月的奖金就都给"笨蛋"。但这样做，还是不见得有成效。因为其他员工会孤立"笨蛋"，作为对他的惩罚，这就大大增加了"笨蛋"的博弈成本。过不了多久，"笨蛋"就会发现，或者加入到其他同事的阵营里去；或者，到处树敌，得到的奖金还补偿不了损失，而且失去了大家的帮助，工作很难进行，奖金还是拿不了多久。于是，"笨蛋"开始变得理性，囚徒困境还是没出现。

让员工去跟不太容易与他们达成默契或合约的人博弈，就可以让他们在囚徒困境中多陷一会。比如，让员工以小组的方式相互竞赛，就比对个体的激励更有效一些。甚至可以让自己的部门和处在异地的同性质部门竞争，这样的两个部门人员因为没什么在一起相处的机会，是很难达成协议的。这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



就可以帮你成功地制造出“困境”。

还有一种很特殊的情况，可以利用不在场的第三方设置困境，有一个故事：

春秋时楚国杰出的军事家伍子胥，有过一段逃亡生涯。因为政治原因，他的父亲和哥哥都被楚王杀害了，伍子胥只身逃往吴国。

在逃亡中，伍子胥在边境上被守关的斥候抓住了。斥候对他说：“你是逃犯，我必须将你抓去面见楚王！”

伍子胥说：“楚王确实正在抓我。但是你知道楚王为什么要抓我吗？”

斥候冷冷地说：“我没必要知道，你是逃犯，我就可以抓你去领功取赏。”

伍子胥从容自若地说：“不，你需要知道。因为有人跟楚王告密，说我有一颗价值连城的宝珠。楚王一心想得到我的宝珠，可我的宝珠已经丢失了。楚王不相信，以为我在欺骗他。我没有办法了，只好逃跑。”

斥候冷笑说：“宝珠丢了，至少我还抓住了人，我想楚王还是有赏赐的。”

伍子胥摇头说：“这，你又错了，现在你抓住了我，还要把我交给楚王，那我将在楚王面前说是你夺去了我的宝珠，并吞到肚子里去了。楚王为了得到宝珠就一定会先把你杀掉，并且还会剖开你的肚子，把你的肠子一寸一寸地剪断来寻找宝珠。这样我活不成，而你会死得更惨。”

斥候信以为真，非常恐惧，觉得没必要以命相搏去换取那一丁点的赏赐，于是赶紧把伍子胥放了。伍子胥终于脱险，逃出了楚国。

这个故事可以算是囚徒博弈的一个精彩注解，面对可能出现的潜在的危机，人总是抱着“宁可信其有，不可信其无”的态度，以保证自己能够免于陷入困境。由此，伍子胥三言两语就改变了自己的劣境。他编造出一个故事，利用不在场的吴王，应用囚徒困境，成功地帮助他解决了逃跑中的难题。



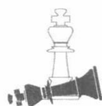
## 拿来就用的博弈论

在这个飞速发展的社会中，争名夺利的事情每天都在发生，有人为的圈套，也有自然的陷阱，它们如同一个巨大的漩涡，把无数人都卷了进去。对此，最聪明的做法是，迅速远离它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 商战中的真假囚徒

“囚徒困境”的内涵在于，对大家最合理和有利的做法是大家都遵守游戏规则，从而达到“双赢”的目的。但是，在商业交往中，如果一家企业不遵守游戏规则，那么与它合作的企业依然遵守规则的话，自然就会蒙受损失。权衡利害，后者最后也会选择违反规则。这样，双方都选择了非理性的完全竞争模式，这种完全竞争的均衡就成为“纳什均衡”，一种“零和博弈”。结果如何呢？当然是你耍了我，我也得骗你，我不好，你也别想好。结果大家的交易成本大幅提高，形成“双输”的结果。

恶性价格竞争是“囚徒困境”的“非合作均衡”的现实写照。恶性价格竞争有两种表现：一种是低价倾销，即少数实力雄厚的大型企业，利用自己在资金、技术、规模等方面的优势，为了排挤竞争对手或者长期独占市场，阶段性地以低于成本的价格销售商品或提供服务；第二种是低价混战，即有些中小企业，虽然不一定具有规模经济或技术上的优势，但却具有成本与经营上的优势，通过降低产品质量以迎合低消费的需求，或利用消费者对产品质量不易鉴别的特点，以次充好，进行低价销售，其他同类企业为了生存也只好加入价格大战，使价格一降再降，陷入怪圈。

由市场供求关系决定价格水平，无论是对提供高品质商品和服务的企业，还是对消费者来说，都是件好事。但是，在“囚徒困境”中，一旦某方选择了“非合作”而恶性降价，其他方再以同等程度甚至更为凌厉的降价攻势加以应对，各方均陷入持续的“非合作”僵局，恶性价格战不断升级，那么一场大战下来，我们就会看到，硝烟过后其实并无赢家。且不说会危害经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



济的健康持续发展，扰乱市场的正常价格秩序，单是对卷入价格战的企业而言，获利能力下降，疲于采取降价策略，必会造成整个行业在产品研发创新方面的“贫血”。

处于价格战中的各个商家，当然是真的囚徒。如果要解开这个困境，需要所有的参与者把眼光放得长远些，积极参与行业自律，那样才能出现“共赢”的局面。

但是除此之外还可以做些什么呢?

聪明人总是有办法的。面对这个棘手的两难困境，有的聪明人竟然可以制造出囚徒困境的假象，让自己成为“囚徒”，从而解决自己商品销售的难题。他们是怎么做的?

费城西区有两个互为敌手的商店——纽约廉价品商店和美国廉价品商店。他们正好紧挨着，两店的老板是死敌，他们一直进行着没完没了的价格战。

“出售爱尔兰亚麻床单，甚至连有鹰一般眼睛的贝蒂·瑞珀女士都不能找出任何疵点，不信请问她；而这床单的价格又低得可笑，只需6美元50美分。”

当一个店的橱窗里出现这样的手写告示时每位顾客都会习惯地等另一家廉价品商店的回音。

果然，大约过了两小时，另一家商店的橱窗里出现了这样的告示：“瑞珀女士该配副近视眼镜了，我的床单质量一流，只需5美元95美分。”

价格大战的一天就这样开始了。除了贴告示以外，两店的老板还经常站在店外尖声对骂，经常发展到拳脚相加，最后总有一方的老板在这场价格战中停止争斗，价格不再下降。骂那个人是疯子，这就意味着那方胜利了。

这时，围观的、路过的，还有附近每一个人都会拥入获胜的廉价品商店，将床单和其他物品抢购一空。在这个地区，这两个店的争吵是最激烈的，也是持续时间最长的，因此竟很有名声，住在附近的每个人都从他们的争斗中获益不少，买到了各式各样的“精美”商品。

突然有一天，一个店的老板死了，几天以后，另一个店的老板声称去外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





地办货，这两家商店都停业了。过了几个星期，两个商店分别来了新老板。他们各自对两个商店前任老板的财产进行了详细的调查。一天检查时，他们发现两店之间有条秘密通道，并且在两商店的楼上两老板住过的套房里发现了一扇连接两套房子的门。新老板很奇怪，后来一了解才知道，这两个死对头竟是兄弟俩。

原来，所有的诅咒、谩骂、威胁以及一切相互间的人身攻击全是在演戏，每场价格战都是装出来的，不管谁战胜谁，最后还是把另一位的所有库存商品与自己的一起卖给顾客。真是绝妙的骗局。



## 拿来就用的博弈论

你可以看到，博弈理论在生活中还是很有实际价值的，囚徒困境居然可以如此灵活地运用。光怪陆离的商业社会中，在其中摸爬滚打的各个商家都会使尽浑身解数。如果你是消费者，面对别人表现出来的困境时，就应该想一想到底是真还是假。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第2章

## [智猪博弈，行动之前开动脑筋]

生活中，很多时候，并不是埋头苦干就可以的，你必须动脑筋思考一下付出与得到之间的比例，寻求得失平衡。

任何位置都有那个位置该有的对策。在智猪博弈中，如果你辛苦劳动，反而得不到更多好处。当然现实中并不总是这样。你必须认清自己的力量和位置，正确地运用策略，让自己成为一个睿智的人，才能让生活更加精彩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 小猪不劳动更好

“智猪博弈”是博弈课程里面一个著名的模型。它是这样的：

假设猪圈里有一头大猪、一头小猪。猪圈的一头有猪食槽，另一头安装着控制猪食供应的按钮，按一下按钮会有一定单位的猪食进槽，两头隔得很远。假设两头猪都是理性的猪，也就是说，它们都有着认识和实现自身利益的猪。再假设猪每次按动按钮都会有10个单位的饲料进入猪槽，但是并不是白白得到饲料的，猪在按按钮以及跑到食槽要付出的劳动会消耗相当于2个单位饲料的能量。

还有就是当一头猪按了按钮之后再跑回食槽的时候吃到的东西比另一头猪要少。也就是说，按按钮的猪不但要消耗2单位饲料的能量，还比等待的那个猪吃得少。

再来看具体的情况，如果大猪去按按钮，小猪等待，大猪能吃到6份饲料，小猪4份，那么大猪消耗掉2份，最后大猪和小猪的收益为4：4；如果小猪去按按钮，大猪等待，大猪能吃到9份饲料，小猪1份，那么小猪消耗掉2份，最后大猪和小猪的收益为9：-1；若两头猪同时跑向按钮，那么大猪可以吃到7份饲料，而小猪可以吃到3份饲料，最后大猪和小猪的收益为5：1；最后一种情况就是两头猪都不动，那他们当然都吃不到东西，两头猪的收益就为0。

我们可以看到，当采用大猪按按钮，小猪等待的策略时，这个时候，大猪和小猪的净收益都是4个单位的饲料。

而且我们还可以看到的一个奇怪现象就是，如果小猪主动劳动，那么小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



猪的收益居然是-1，对于小猪来说，这比都躺在那儿还要吃亏，当然小猪是不会干的。

那么就是说，如果是小猪按动按钮，则大猪会在小猪到达食槽前把食物全部吃光，如果是大猪按动按钮，则大猪到达食槽时只能和小猪抢食剩下的一些残羹冷炙。既然小猪劳动不得食，则小猪不会主动按钮，而大猪为了生存，尽管只能吃到一部分，还是会选择劳动（按钮）。那么，在两头猪都有智慧的前提下，最终结果是小猪选择等待，只要搭顺风车就可以了。

对于大猪来说，小猪有了这个选择，那么大猪就只有两种结果了，要么也不动，那么两头猪就等死了，要是自己去按按钮的话还有4份饲料可以吃。所以，对大猪来说，等待是一种劣势的策略。我们已经说过了，假设了大猪和小猪都是理性的智猪，那么当大猪知道小猪不会主动去按按钮的时候，它亲自去动手总比不动要强，因此他会为了自己的利益而主动地奔走于踏板和食槽之间。

不管大猪采取什么样的策略，对于小猪来说，劳动都是一个劣势策略，因此最开始就可以除掉这种可能。在剔除了小猪的按按钮这种方案以后，大猪就只有两种方案可供选择。在这两种策略里面，等待是一种绝对的劣势策略，所以也被剔除掉。所以在剩下的策略里面就只剩下小猪等待、大猪按按钮这个可以供选择的策略了，这就是智猪博弈的最后均衡。

结论就是：对于小猪来说，如果不仔细思考就开始劳动的话，会得不到任何好处。所以，有时候慢一点反倒是好的。

有点不可思议的一个结论是吗？事实就是这样，再来看一个故事，是关于龟兔赛跑的，但不是你熟知的那个版本。

故事中的乌龟和兔子在森林里面比赛，规则是到达目的地，拿到比赛规定的东西就算赢了。但是规则中还有一个就是给定了两条相反的路线，随便凭自己的感觉来挑选一条，而且错误的那条路上有一条河，先到达河的会掉下去，就算输了。只要知道一个赢了或者是输了就不用比赛了。这个时候我们来看看乌龟究竟要不要拼尽全力去和兔子赛跑呢？

比赛规则知道了，那么兔子和乌龟就要开始思考了，它们的策略有哪些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





呢？一共就有四种选择，我们假设两个方向为A、B：

兔子和乌龟可以同时选择A方向；

兔子和乌龟可以同时选择B方向；

兔子选择A方向，乌龟选择B方向；

兔子选择B方向，乌龟选择A方向。

我们可以这样来看，兔子的速度肯定是比乌龟快的，这个不容置疑，还有就是这不是龟兔赛跑的故事，兔子是不会中途睡觉的，那么分析一下这几种方案。

如果假设A方向为正确方向，那么第一种方案乌龟是输定了，所以对乌龟来说这个方案是绝对的劣势，不管乌龟的速度怎么样，他都输了。

对第二种方案来说，乌龟会赢，因为兔子跑得快，那么兔子就会首先到达河边，这个时候兔子就输了，乌龟不管多慢都赢了。

还有就是如果乌龟选择了错误的方向，而兔子选择了正确的方向，那么乌龟没有胜算了，这个时候只要等到兔子胜利了，乌龟就不用比赛了。

如果乌龟选择了正确的方向，兔子选择了错误的方向，兔子就会很快地到达河边，当兔子掉下去之后兔子就输了。那不管乌龟的速度怎么样，乌龟都赢了。

我们来看刚才的四种方案，可以看到一种奇怪的理论，就是不管怎么样，乌龟都只要慢慢地爬行就可以了，对它来说速度再快也赶不上兔子，胜负只在选择的方向上，但是事先又不知道哪个方向的正确性，所以乌龟还是慢慢地爬最好了。总有兔子会在前面给自己探方向的。而兔子知道乌龟的这种想法之后怎么办呢，它没有选择，它要为自己的利益着想，它就只能为自己的胜负而快速奔跑。

这个故事和智猪博弈的结论异曲同工。小猪只需要舒舒服服躺着等待就行，乌龟只需要慢慢爬就可以。这个博弈理论挑战了我们的某些观念，也许你看这个结论的时候觉得不太能接受，但想想看，日常生活中从来都不乏这样的事情。而且，现实中的那些“小猪”还不如故事中的“小猪”。故事中的“小猪”之所以躺着不动是因为权衡利弊之后发现，它劳动的结果比不劳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



动更糟糕，而现实中的“小猪”不干活就没这么单纯而理性了。

比如，在我们的公司中，往往什么都缺，就是不缺人，所以每次不论多大的事情，加班的人总是越多越好。本来一个人就可以做完的事，总是会安排若干个人去做。这时，“三个和尚”的现象就出现了。

如果大家都耗在那里，谁也不动，结果是工作完不成，挨老板骂。这些常年在一起工作多年的战友们，对对方的行事规则都了如指掌。“大猪”知道“小猪”一直是过着不劳而获的生活，而“小猪”也知道“大猪”总是碍于面子或责任心使然，不会坐而待毙。

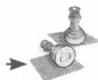
因此，其结果就是总会有一些“大猪们”过意不去，主动去完成任务。而“小猪们”则在一边逍遥自在，反正任务完成后，奖金一样拿。




如果我们是那个辛辛苦苦工作的“大猪”，肯定会心理不平衡，积极地去做事不能得到很多的好处，相反如果慢一点或者不干活却得到了好处。事实如果真的如此，你就需要运用智慧了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 做"大猪"还是"小猪"

在"智猪博弈"中，小猪将安安心心地等在食槽边，而大猪则不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。办公室里也会出现这样的场景：有人做"小猪"，舒舒服服地躲起来偷懒；有人做"大猪"，疲于奔命，吃力不讨好。但不管怎么样，"小猪"们认定一件事：大家是一个团队，就是有责罚，也是落在团队身上，所以总会有"大猪"悲壮地跳出来完成任务。想一想，你在办公室里扮演的角色，是"大猪"，还是"小猪"？

看看两个职场人士的故事，你也判断一下自己在办公室中的角色。

阿琪下班回家，第一件事就是拿起电话，向周遭的好朋友大吐苦水："我要发疯了！所有的工作都让我一个人做，当我是人还是机器？"

阿琪所在的发展部是全公司最核心的部门，每天大小事不断，连个喘气的时间都没有。但公司规模小，这么重要的部门，只配备了区区3个人。说来好笑，这3个人还分为三个级别：部门经理、经理助理、普通干事。很不幸，阿琪就是那个经理助理，不上不下，正好中间。

"经理的任务就是发号施令，他是'管理层'嘛！上面交给他的工作，他统统一句话打发：'阿琪，把这件事办一办！'可是我接到活之后，却不能对下属阿冰也潇洒地来一句：'你去办一办！'一来，阿冰比我年长，又是经理的'老兵'；二来，他学历低，能力有限，怎么放心把事情交给他？"阿琪只能无奈地叹息，然后把自己当3个人用，加班加点完成上级的任务。

令他没想到的是，由于事事都是他出面，其他部门的同事渐渐认准了：只要找发展部办事，就找阿琪！甚至老总都不再向经理派任务了，往往直接

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



就把文件扔到阿琪的桌子上。阿琪的案头文件越堆越高自不必说，而且，连阿冰都敢给他派活了。这天，阿冰把一叠发票放在他面前说："你帮我去财务报一下。"阿琪顿时被噎得说不出话来，过了半晌方问："你自己为什么不去？"阿冰嗫嚅了一下答："我和财务不熟，你去比较好！"尽管心中怒火万丈，但碍于同事情面，阿琪最终还是走了这一趟。

于是形成这样的局面：阿琪一上班就像陀螺一样转个不停；经理则躲在自己的办公室里打电话，美其名曰"联系客户"；而阿冰呢，打打纸牌游戏，顺便上网跟老婆谈情说爱，好不逍遥。到了年终，由于部门业绩出色，上级奖励了4万元，经理独得2万元，阿琪和阿冰各得1万元。想想自己辛劳整年，却和不劳而获的人所得一样，阿琪禁不住满心不平，但是又能如何呢？如果他也不做事了，不仅连这1万元也得不到，说不定还要下岗，想来想去，只能继续当"大猪"吧！

与阿琪相比，阿伟是个聪明人，这是他为自己下的评语："从大学开始，我就不是最引人注目的学生。在学生会里，我从不出风头，只是帮最能干的同学做些辅助性的工作。如果工作搞得好，受表扬少不了我；如果工作搞砸了，对不起，跟我一点也不相干。"

现在阿伟工作3年了，照样奉行着这样的处世哲学。"我就纳闷，怎么会有那么多人下了班嚷嚷着自己累？要是又累又没有加薪升职，那只能说明自己笨！我从小职员当上经理，一直轻轻松松的，反正硬骨头自有人啃。"

"你这样，同事不会有意见吗？"记者问。

阿伟眨眨眼睛，一脸神秘地说："这就是秘诀了！你怎么能保证总有人肯拉你一把？第一，平时要善于感情投资，跟同事搞好关系，让他们觉得跟你是哥们儿，关键时刻出于义气帮助你；第二，立场要坚定，坚决不做事，什么事都让别人做。有些人就是爱表现，那就给他们表现的机会，反正出了事，先死的是他们。万一碰上也不爱表现的人，对我看不惯，我会告诉他，我不是不想做，我是做不来呀！你想开掉我？对不起，我的朋友多，他们都会为我说话。"

而且他还拉出别人的例子证明："我算什么？比我更厉害的我都见过！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





以前公司里一个美眉，人缘挺好，就是做事情一塌糊涂。可每次做项目，她都能有惊无险地过关，为什么？因为每次等她急得珠泪双垂，总有怜香惜玉的男子汉挺身而出，帮她完成分内的工作。后来，她跳槽了。最近看到她，乖乖，都当副总了！还是长得漂亮好啊！”

看到这里，所以勤勤恳恳工作的“大猪”们都会愤愤不平，但值得安慰的是：做“大猪”固然辛苦，但“小猪”也并不轻松。虽然工作可以偷懒，但私下里，要花费更多的精力去编织、维护关系网，否则在公司的地位便会岌岌可危。

而且，工作说到底还是凭本事、靠实力的，靠人缘、关系也许能风光一时，但也是脆弱的、经不住推敲的风光。“小猪”什么力都不出反而被提升了，看似混得很好，其实心里也会发虚：万一哪天露了馅……

只有在团队工作中才有“小猪”存在的可能性，一旦要独立工作他们就不可能那么自在了。

除了职场，现实生活中我们也常常遇到这样的情况。譬如说，一家澡堂，每天开门时，水管里总有一段是凉水，当这段凉水流完后，热水将会源源不断。

于是，每天第一批进澡堂用水的人，他们的情况是要忍受一阵凉水的放水过程，然后才能使用到热水。而他们后面的人，则可以马上使用到热水。如此一来，会出现什么样的情况呢？事实上，很多人都想当“小猪”，等着“大猪”先把凉水放尽。

在这里，撇开道德因素，仅从技术角度去谈，“小猪”的策略是对的。但一个群体之中，假如“小猪”的策略总是对的话，那么“大猪”就必将越来越少了。如何解决这个问题呢？有个办法，其总体思路就是提高“小猪”的投机成本。还以那家澡堂为例，如果澡堂的经营者来个分时段收费，让“大猪”享受五折优惠，那么“大猪”就有可能多起来了。

当然，世上的事不会总是这么简单。譬如股市，“小猪”特别多，都想让“大猪”来拉动股价去从中获利。而股市里的“大猪”往往是些“大鳄”，他们“踩动踏板”的同时会设置大量的陷阱，以提高“小猪”们的投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



机成本。但如此一来，又会引出许许多多的问题来，稍有不慎，大的动荡随之而来。如何平衡“大小猪”之间的利益关系呢？这是经济学家们一直在苦苦思索的事。




出头的椽子先烂。一个人还是有所节制为好，采取谨慎的处世态度，不可处处占上风。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 小猪带给你的启示

你是不是经常为自己渊博的知识而自豪呢？或者你也经常为有些人仅有一技之长却比你拿了更高的薪水而郁郁寡欢呢？不要责怪自己，也不要怨天尤人，这不是谁的错，因为即使你觉得想不通的事也有它的合理性。

某大学公开招聘两名教授，一个是教经济学的，一个是教会计学的。经过层层选拔，最终有两人获得机会，姑且称之为张教授和王教授。接下来就是一个让所有人想不通但现实得不能再现实的选择过程。

会计学教授的工资是5000元/月，而经济学教授的工资是3500元/月。张、王两教授具有相同的学历背景——会计学硕士。同时又都有经济学的教学经验，张教授的会计学教学经验优于王教授，他理所当然的会获得会计学教授职位。但现实并非如此。

王教授知道市场行情，而且知道到了目前，不可能有新的竞争者加入。因此，在与教务主任谈判时，极力否认自己具有经济学的教学经验，甚至说如果让他去讲授经济学会误人子弟，与其这样，自己宁可不要这份工作。而张教授为了证明自己的能力，加之对博弈论研究不够，一开始就和盘托出，甚至大谈特谈自己的经济学教学经验。

最终的职务分配结果就是，王教授获得了会计学的教授职位，而张教授只好退而求其次，教授经济学。

这不是一个臆想的故事，而是活生生的现实。讲这个故事并不是否定知识的价值，只是提醒你在向外界展示你的知识时，隐而不露也许会获得最大的收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



小猪带给你的第二个启示是：为集体利益做事的人最终所得总少于“搭便车”的幕后者。

为集体利益而做出行动的人突出表现在争取加薪或增加福利。不论是国营还是民营，私企还是外企，在企业内部总会存在各种各样的小团体，套用组织行为学的专业术语来说就是存在各种非正式组织。而每一个团体都代表了一部分人的利益，因此不可避免地会产生冲突。这时，每个团体都会推选出各自的代言人。但我们这时会发现，被推选为代言人的总是那些胸无城府，但又总是给人以积极形象的人。而群体活动的最大受益者——小猪则永远躲在幕后。活动成功了，他们可以不伤皮毛的优先分到一杯羹；如果失败了，他们也可以发表一通与我无关，我是受害者之类的演讲，让大猪成为永远的牺牲者。

这个博弈理论告诉了你一件事：天下是有免费午餐的，只要你足够聪明，做一个聪明的小猪，让他人心甘情愿为你提供午餐。

比如投资理财的时候，我们不懂那么多的金融知识，但是还是要进行理财啊，这个时候我们就可以跟着别人了。

金融证券市场是一个群体博弈的场所，其真实情况非常复杂。在证券交易中，其结果不仅依赖于单个参与者自身的策略和市场条件，也依赖其他人的选择及策略。

当庄家在低位买入大量股票后，已经付出了相当多的资金和时间成本，如果不等价格上升就撤退，就只有接受亏损。所以，基于和大猪一样的贪吃本能，只要大势不是太糟糕，庄家一般都会抬高股价，以求实现手中股票的增值。这时的中小散户，就可以对该股追加资金，当一只聪明的“小猪”，而让“大猪”庄家力抬股价。

当然，要发现这种股票并不容易，所以要想当“小猪”，还需要足够的聪明，就是发现有这种情况存在的猪圈，并冲进去。

从散户与庄家的策略选择上看，这种博弈结果是有参考价值的。例如，对股票的操作是需要成本的，事先、事中和事后的信息处理，都需要金钱与时间成本的投入，如行业分析、企业调研、财务分析等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





一旦已经付出，机构投资者是不太甘心就此放弃的。而中小散户，不太可能事先支付这些高额成本，更没有资金控盘操作，因此只能采取小猪的等待策略。等到庄家动手为自己觅食而主动出击时，散户就可以坐享其成了。

股市中，散户投资者与小猪的命运有相似之处，没有能力承担炒作成本，所以就应该充分利用资金灵活、成本低和不怕被套的优势，发现并选择那些机构投资者已经或可能坐庄的股票，等着大猪们为自己服务。

由此看到，散户和机构的博弈中，散户并不是总没有优势的，关键是找到有大猪的那个食槽，并等到对自己有利的游戏规则形成时再进入。

股市里的“小猪”如果想把自己修炼成真正能挣钱的人，就要记住，保存实力比任何事情都重要。在没有确定“大猪”真的把行情给发动起来之前，绝不轻举妄动。一定不要忘记，在这次博弈中，小猪最好的策略是躺着不动。

小猪还给出了一个忠告：有时候，跟在大猪后面就是了，不要试图冲在最前面。

美国的经济学家奈尔伯夫曾经犯过一个错误。他参加剑桥大学的五月舞会。舞会有一种赌博游戏，每人得到相当于20美元的筹码，参与者以押赌注形式参加，最后，胜利者可以得到明年舞会的免费入场券。

奈尔伯夫运气很好，在最后一轮他赢得了700美元筹码，第二名是一个英国的姑娘赢得了300美元的筹码，其他参赛者都淘汰出局，聪明的英国姑娘要求求和，但是傲慢的奈尔伯夫拒绝求“和”。

最后一轮，英国姑娘破釜沉舟，把300美元押在了3的倍数上，取胜的概率是12/37；奈尔伯夫见状更是红了眼，他把自己的700美元筹码押在了2的倍数上，取胜的概率是18/37。结果小概率发生了奇迹，英国姑娘取得了最后的明年免费入场券。

事后，奈尔伯夫很懊悔自己的冲动，他犯的致命的错误就是想很快赢得第一。其实，胜利对于奈尔伯夫已经不重要，如果他跟随英国姑娘后面押相同的筹码，最后的结果自然是奈尔伯夫占据上风，也就是说排在第一名对于老奈来说，已经不重要了，重要的是把英国姑娘的筹码都吸到自己囊中即

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



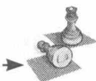
可，因为无论英国姑娘押多少倍数，老奈跟随其后，输赢和她相同，最终的胜利就非奈莫属了。但遗憾的是，奈尔伯夫的“亡命发力”导致了自己的失败。

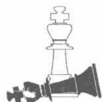


任何行业中，在前面领跑的，受到的阻力总是最大，而跟随其后者要省力很多。大雁迁徙的时候，经常会变换队形，一会儿排成“人”字，一会儿排成“一”字，其中的一个原因就是它们要更换头雁。头雁在最前面领飞，遇到的阻力最大，消耗的体力也最多，因而雁群中强壮有力的个体就要轮流做头雁。如果让一只大雁一直做头雁，再强壮的大雁也不能承受如此巨大的体力消耗。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 树上开花，借鸡生蛋

对于智猪博弈中的小猪来说，躺着不动是无奈的选择。因为小猪的力量小，所以就要找到大猪，让大猪的实力给自己服务，增加自己的竞争力。

现实生活中，只要你头脑灵活，善于思考与行动，就能借助外在的力量，让自己成功。

方法有二：一是树上开花；二是借鸡生蛋。总的原则都是“借力”为我所用。

兵法《三十六》中的第二十九计“树上开花”描述到：“借局布势，力小势大。鸿渐于陆，其羽可用为仪也。”句意为借助某种局面（或手段）布成有利的阵势，兵力弱小但可使阵势显出强大的样子。此计运用此理，是说弱小的部队通过凭借某种因素，改变外部形态之后，自己阵容显得充实强大了，就像鸿雁长了羽毛丰满的翅膀一样。

无人不知张飞是一员猛将，而他也有谋略。刘备起兵之初，与曹操交战，多次失利。刘表死后，刘备在荆州，势孤力弱。这时，曹操领兵南下，直达宛城，刘备慌忙率荆州军民退守江陵。由于老百姓跟着撤退的人太多，所以撤退的速度非常慢。曹兵追到当阳，与刘备的部队打了一仗，刘备败退，他的妻子和儿子都在乱军中被冲散了。刘备只得狼狈败退，令张飞断后，阻截追兵。张飞只有二三十个骑兵，怎敌得过曹操的大队人马？那张飞临危不惧，临阵不慌，顿时心生一计。他命令所率的二三十名骑兵都到树林子里去，砍下树枝，绑在马后，然后骑马在林中飞跑打转。张飞一人骑着黑马，横着丈八长矛，威风凛凛站在长坂坡的桥上。追兵赶到，见张飞独自骑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



马横矛站在桥中，好生奇怪，又看见桥东树林里尘土飞扬。追击的曹兵马上停止前进，以为树林之中定有伏兵。张飞只带二三十名骑兵，阻止住了追击的曹兵，让刘备和荆州军民顺利撤退，靠的就是这“树上开花”计。

张飞给人的感觉就是一个粗人，他却能想出迷惑别人的招数，其实他的方法并没有什么神奇的，只不过就是借助了地形让别人以为自己很是强大而已。

当自己是“小猪”时，就要学会借力。

20世纪中后期，美国的佛雷化妆品公司基本独占了黑人化妆品市场。虽然有很多的化妆品公司与其竞争，但是它的霸主地位始终无法撼动。

这时，公司有一名推销员自立门户了，他就是乔治·约翰逊，他还邀请了三个同伴一起创业，其实最开始大家对他的实力很是怀疑，因为在与佛雷的竞争中败下来的大公司已经不计其数了，这样的小公司根本没有竞争力。但是乔治的想法不一样，他觉得他们不是要和佛雷竞争，而是要从佛雷分到一杯羹，所以从某种意义上来说，佛雷越发达，对自己也就是越有利，只要借助佛雷的力量就可以了。

果然，乔治说到做到，当自己的产品生产出来之后，他的广告词让大家很是惊讶，当然这是他经过了多次深思熟虑的，那就是：黑人兄弟姐妹们，当你用过佛雷公司的化妆品之后，再擦上一次约翰逊的粉质膏，你就会得到意想不到的结果！

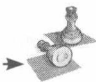
从这则广告你就可以看得出来，很是奇特的，它不像一般的广告词，总是抬高自己贬低别人，而这则广告确实在推销佛雷的产品，但其实确是在推销自己的产品，这就是借助别人已有的声誉，自己什么都不干的策略。

当然功夫不负有心人，让佛雷这只大猪替自己开拓市场的方法很灵验，他们把自己的新产品和佛雷的名字摆在一起，消费者们很自然地就接受了约翰逊的粉质膏。走出第一步之后，约翰逊又开始推出一系列的新产品，这时候的消费者已经接受了他们的东西，随之而来的东西就变得不是那么难办了。

经过了几年的努力，他们居然打败了佛雷，成为了黑人化妆品市场的新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





霸主。

这就是一个借助已有产品的声誉打出自己的例子，小猪在最开始力量不足的时候借助大猪壮大自己的实力，扩大自己的市场占有率。

上面的小猪至少还有自己的品牌和一定的实力，如果是只一无所有的“小猪”，又该怎么办呢？这时候可以学会借鸡生蛋。

现任分众集团CEO的江南春的创业之路就是借鸡生蛋的最好例子。

生性好强的江南春不甘心一辈子为别人打工，看老板的脸色过日子。因此，1994年2月，在读大学三年级的江南春就开始了自主创业之路。同年7月，江南春自筹资金，注册创办永怡传播公司，并出任永怡传播公司的总经理。

可是，几乎作为中国最早的一代大学生创业者，1994年时江南春何以获得百万余元的注册资金？其实机警而聪明的他使的正是“借鸡生蛋”的巧妙招数。

凭借江南春当时的资金实力，他还不足以成立一家属于自己的广告传媒公司，于是只可能“借鸡生蛋”，靠别人的钱帮助自己注册成立公司。而也就是1994年的同一时候，港资永怡集团老板为了整合旗下公司品牌，出资100万元让江南春组建永怡传播公司。这是一家以创意为主的广告代理公司。只不过，江南春仅仅只是拥有公司管理权，永怡传播公司不得不依附于当时的永怡集团，严格意义上说，在法律制度上江南春没有“所有权”。从“管理权”到“所有权”转变的这个过程，江南春又巧妙地使用了“借鸡生蛋”策略。

公司成立之后，自己不是法人代表，但是为了能尽快将公司收归己有，他必须拼命赚钱，通过“还款”或者“购买股份”的方式让永怡传播公司改姓“江”。

于是，成为“江总”的大三学生江南春马不停蹄地为了自己的企业四处打拼。然而，大学阶段即出尽风头的江南春，面临一年后的毕业却“感觉到了压力”。为了逃离或是挑战压力，江南春与一位志同道合的朋友合作，成立了东广广告公司。这个公司的运作成功，在相当大的程度上体现了两个年轻人的远见。当时无锡正在大张旗鼓地进行市政建设，受到上海南京

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



路灯火通明的启发，他们凭借“让无锡亮起来”的策划方案拿下了无锡的灯光工程。

“以上海市的‘灯光改造工程’游说无锡市政府在商业繁华地点建立灯箱广告，成本只有百万元，而收益却是六七百万。当然，城市形象也是实实在在地改变了。”江南春说。事实上，这500个灯箱的工程他们没有投入1分钱。因为前期的制作费用是无锡市财政局作为市政工程给贷的款，所以江南春没有投入1分钱，就一鼓作气在无锡做了500个灯箱广告。借你的钱，然后做你需要的产品，产品做好之后，你再用我要求的价格买回去。我来的时候带着创意和能力，走的时候口袋里装满了钱。

这就是“借鸡生蛋”策略的巧妙运用，也凭借着这样的不懈努力与干劲所挣得的这一笔笔的业务让江南春拥有了第一个50万，从而真正意义上拥有了永怡公司的管理权和所有权。同时也让江南春创造了白手起家，空手套“永怡”的商业奇迹。

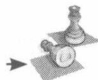
对于白手起家的创业“小猪”来说，可以通过自己的智慧和策略，直接或间接地使用别人的资金，如通过向银行借贷或与他人合作等方式，来弥补自己资金方面的不足，走出困难的局面，从而开创出自己的一番事业。




别人有许多的力量我们可以借来为己所用，这些力量可以是名声、可以是权威、可以是才干、可以是资金、可以是知识、可以是经验，这里关键看你会不会借。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 平衡大小猪的收益

在智猪博弈里，利用他人的努力来为自己谋求利益的智者是最大的受益人，因为他不必付出什么劳动就能获得自己想要的东西。

作为一个有理性的人，谁都不愿意甘冒风险而为他人带来好处。如果是这种情况，智猪博弈便无法形成。“各家自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”，其结局必然是整体利益受到损害。

在智猪博弈的模型中，要摆脱大家都无法生存的困境，就要让双方的期望值不同，然后由一方做出现象上的让步。实际上，让步的这一方，只是在表面上看起来是谦让了。但他不是无原则无目的的让步，绝不像孔融让梨那样是出自道德心，而是出自自己理性的盘算和对期望值的估计，然后才采取看似让步的举动的。这样一来，别人看来你是让步了。因为表面上是如此的，而你在不违背自己意愿的基础上，打破了困境，实现了自己的期望。这看似愚蠢，实则智慧至极。

而对于管理者来说，就要多思考一下了。在这场博弈中，小猪之所以不干活，原因何在？因为，小猪踩踏板将一无所获，不踩踏板反而能吃上食物。对小猪而言，无论大猪是否踩动踏板，不踩踏板总是好的选择。反观大猪，已明知小猪是不会去踩动踏板的，自己亲自去踩踏板总比不踩强吧，所以只好亲力亲为了。

这种“小猪躺着大猪跑”的现象是由于故事中的游戏规则所导致的。规则的核心指标是：每次落下的事物数量和踏板与投食口之间的距离。

作为一个组织或者一个企业的管理者，为了整体利益，你必须重新设

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



置游戏模式，改变核心指标，猪圈里可能就不会出现同样的“小猪躺着大猪跑”的景象了？试试看。

### 改变方案一：减量方案

投食仅是原来的一半分量。结果是小猪大猪都不去踩踏板了。小猪去踩，大猪将会把食物吃完；大猪去踩，小猪将也会把食物吃完。谁去踩踏板，就意味着为对方贡献食物，所以谁也不会有踩踏板的动力了。

如果目的是想让猪们去多踩踏板，这个游戏规则的设计显然是失败的。

### 改变方案二：增量方案

投食为原来的1倍分量。结果是小猪、大猪都会去踩踏板。谁想吃，谁就会去踩踏板。反正对方不会一次把食物吃完。小猪和大猪相当于生活在物质相对丰富的“共产主义”社会，所以竞争意识不会很强。

对于游戏规则的设计者来说，这个规则的成本相当高（每次提供双份的食物）；而且因为竞争不强烈，想让猪们去多踩踏板的效果并不好。

### 改变方案三：减量加移位方案

投食仅原来的一半分量，但同时将投食口移到踏板附近。结果呢，小猪和大猪都在拼命地抢着踩踏板。等待者不得食，而多劳者多得。每次的收获刚好消费完。

对于游戏设计者，这是一个最好的方案。成本不高，但收获最大。

原版的“智猪博弈”故事给了竞争中的弱者（小猪）以等待为最佳策略的启发。但是对于社会而言，因为小猪未能参与竞争，小猪搭便车时的社会资源配置的并不是最佳状态。为使资源最有效配置，规则的设计者是不愿看见有人搭便车的，政府如此，公司的老板也是如此。而能否完全杜绝“搭便车”现象，就要看游戏规则的核心指标设置是否合适了。

比如，公司的激励制度设计，奖励力度太大，又是持股，又是期权，公司职员个个都成了百万富翁，成本高不说，员工的积极性并不一定很高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





这相当于“智猪博弈”增量方案所描述的情形。但是如果奖励力度不大，而且见者有份（不劳动的“小猪”也有），一度十分努力的大猪也不会有动力了——就像“智猪博弈”减量方案一所描述的情形。最好的激励机制设计就像改变方案三——减量加移位的办法，奖励并非人人有份，而是直接针对个人（如业务按比例提成），既节约了成本（对公司而言），又消除了“搭便车”现象，能实现有效的激励。

有两个矿区老板，一个老板很是大方，给自己的工人的工资比哪儿的都要高。而另外一个老板就不是这么想的，他觉得矿区是自己开发出来的，工人只给一些基本的工资就可以了，其他的都应该归自己所得。

两个矿区的人就这样生活着，前一个矿区的工人得到了除生活费以外的更多工资，他们除了自己的基本生活外，还能够做一些其他的消费，扩大自己的生活范围。逐渐地，这边的工人都活得很滋润，工人的后代都该上学的上学，平时大家该怎么娱乐就怎么娱乐。而这个矿区的老板又开始在附近的地方开办了很多的消费场所，赚取了更多的钱，发给工人的工资更多，大家干事也更卖力。良性循环进行着，矿区也在完善，安全措施之类的都做得很好。渐渐地，这个地方就成为了一个繁华的小城镇。

而另外一个地方却是另外一番景象，这个老板本来想要最大化地榨取工人，可是渐渐发现工人的劳动生产率很低下，怎么惩罚都没有用，大家好像都联合反对。慢慢地，这里越来越荒凉，矿里面还老是出事，医药费都花掉了不少，他自己就不明白这究竟是怎么回事呢。

答案很简单，就是分配出现问题，当你多劳了也得不到更多的时候就没有积极性了。

所以，作为一个管理者要注意，如果不给“大猪”更多的收益，你的团体中就会出现越来越多的“小猪”，一定要激励“大猪”，让大小猪之间的收益达到某种平衡，这样才能给自己的团队带来更多的利益。

激励机制是现代企业管理中常用的手段，也是非常有效的手段，这种机制可以更有效地调动大家的积极性，更全身心地投入自己的工作中去，把失误降低到最低。当然，这种考核机制在实行过程中一定要做到公平，赏罚要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分明，这样才可以达到预期的效果。

我们说要平衡大小猪的收益，就是要设立公正合理的考核机制、激励机制，建立完备科学的薪酬体系。要想达到这个目标，必须至少遵循以下几个原则。

**1.认可性原则**

如果设计出来的机制和体系不能为员工所认可和接受，那么无论其技术方面做的是多么的出色也是没有任何成效的。因此要让员工明白现行的薪酬决策是怎样做出的，工资结构为什么要设计成某种形式，企业为什么要对工资结构做出某种调整，为什么这种决策是最适合本企业的等等。可以采用让员工参与到薪酬决策中来以及运用有效的方式与员工进行沟通等方法来使员工认可和赞同薪酬体系。

**2.公平性**

公平性是指企业员工对薪酬分配的公平感，也就是对薪酬发放是否公正的认识与判断，是设计薪酬制度和进行薪酬管理时首要考虑的因素。公平的赏罚是取得员工的信任、争取员工支持并为企业做出更大贡献的基础，一般来说，合理的薪酬应满足以下三个条件：①外部公平性。同一行业同一地区或同等规模的不同企业中类似职务的薪酬应基本相同，因为此类职务对员工的知识、技能与经验要求相似，付出的脑力和体力也相似，薪酬水平也应大致相同。②内部公平性。即同一企业不同职务的员工所获得的薪酬应正比于其各自对企业作出的贡献，只要比值一致便是公平。③自身公平性。即同一企业中占据相同职位的员工，其所获得的薪酬应与其贡献成正比，同样，不同企业中职位相近的员工，其薪酬水平也应基本相同。

**3.竞争性**

竞争性是指在社会上和人才市场中，企业的薪酬标准要有吸引力，才足以战胜竞争对手，招到所需人才并留住人才。要有竞争力，就必须为他们提

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





供高于同行业其他企业的薪酬水平。

**4.激励性**

激励性是指要在内部各类、各级职务的薪酬水准上，适当拉开差距，真正体现薪酬的激励效果，为每个员工提供公平均等的机会，提倡和鼓励竞争，让富有聪明才智和诚实肯干者在竞争中脱颖而出并获得高报酬，激励员工为追求本企业效益最大化做贡献，反对平均主义分配。

至少遵循以上四个原则，才能设计出一个对内具有公平性，对外具有竞争力的赏罚机制。小猪有吃的，保证不会饿死，大猪有更多吃的，这样才能让你的团队得到更好的发展。



**拿来就用的博弈论**

激励是心理学中的一个术语，是指心理上的驱动力，含有激发动机、鼓励行为、形成动力的意思，也就是说，通过某些内部或外部刺激，使人奋发起来，行动起来，去实现特定的目标。简而言之，激励就是激发员工的自动力，调动员工的积极性，使员工朝向组织的目标做出持久的努力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第3章

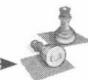
## [斗鸡博弈，进与退的智慧]

在这个竞争无处不在的社会，我们随时都会遇到“斗鸡博弈”的问题。相持不下的时候，是选择进攻还是后退？是选择暂时的忍让还是两败俱伤？

道理大家都很明白，但真遇到事情的时候，往往就糊涂了，因为人有复杂的思维、更多的欲望，人太要面子。其实哪一方前进，不是由两只斗鸡的主观愿望决定的，而是由双方的实力预测所决定的，如果两方都无法完全预测双方实力的强弱，那就只能通过试探才能知道了，但这要付出很大代价。如果不想损失惨重，还是采用科学的策略吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 后退还是进攻

博弈论中有三大模型，一个为“囚徒困境”，一个为“智猪模型”，另一个就是“斗鸡模型”了。所谓斗鸡模型，是这样的：

某一天，在斗鸡场上有两只好战的公鸡发生遭遇战。这时，公鸡有两个行动选择：一是退下来，一是进攻。

如果一方退下来，而对方没有退下来，对方获得胜利，这只公鸡则很丢面子；如果对方也退下来双方则打个平手；如果自己没退下来，而对方退下来，自己则胜利，对方则失败；如果两只公鸡都前进，那么则两败俱伤。

因此，对每只公鸡来说，最好的结果是对方退下来，而自己不退，但是此时面临着两败俱伤的结果。

不妨假设两只公鸡如果均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益是-2个单位，也就是损失为2个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进的公鸡获得1个单位的收益，赢得了面子，而后退的公鸡获得-l的收益或损失1个单位，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，两者均输掉了面子获得-1的收益或1个单位的损失。当然这些数字只是相对的值。

如果博弈有唯一的纳什均衡点，那么这个博弈是可预测的，即这个纳什均衡点就是一事先知道的唯一的博弈结果。但是如果一博弈有两个或两个以上的纳什均衡点，则无法预测出一个结果来。斗鸡博弈则有两个纳什均衡：一方进另一方退。因此，我们无法预测斗鸡博弈的结果，即不能知道谁进谁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



退，谁输谁赢。

虽然我们无法预测谁输谁赢，但到最后的关键时刻，必有一方要退下来，除非真正抱定鱼死网破的决心。

斗鸡博弈在生活中比比皆是，不胜枚举。

“斗鸡博弈”是双方面对面争胜负。假设有两个人面对面过一座独木桥，这时必须有一个人先选择退让，两个人才能都过桥。但这两个人谁都不肯先让，于是“斗鸡博弈”就开始了。如果双方实力悬殊，一个弱不禁风，一个虎背熊腰，尽管弱者不情愿，但也会选择退让。如果两人实力相当，则可能有一方会拿出不要命的架势逼退对方。如果另一方根本就不买账，你不要命，我比你更不要命呢，则最后的结果是谁也过不了桥。

婚姻中的双方也会产生“斗鸡博弈”，使整个家庭战火纷纷，硝烟弥漫。一般来说，到关键时候，总有一方对于对方的唠叨、责骂装聋作哑，或者妻子干脆回娘家去冷却怒火，或者丈夫摔门而出找朋友去诉苦，一场干戈化为玉帛。夫妻在斗鸡时，一般是讲理者向不讲理者让步，如妻子是个泼妇，丈夫为了安宁只好忍让三分，或者丈夫是个酒鬼，妻子也只好忍气吞声。有时是弱者给强者让步，比如一方在家庭背景、社会地位、个人收入等方面明显逊于对方，自觉低人一等，做出让步。而大多情况则是丈夫给妻子让步。我们常说“退一步海阔天空”，是解决“斗鸡博弈”的良方，无论出于什么情况，对待自己的另一半做出让步都是明智的选择，有话好好说才是最重要的，如果不停地斗下去，谁也不让谁，最后的结果只能是两败俱伤。

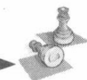
收债人与债务人之间的博弈也类似于斗鸡博弈：假如债权人A与债务人B双方实力相当，债权债务关系明确，B欠A100元，金额可协商，若合作达成妥协，A可获90元，减免B债务10元，B可获10元。

如一方强硬一方妥协，则强硬方收益为100元，而妥协方收益为0；如双方强硬，发生暴力冲突，A不但收不回债务还受伤，医疗费用损失100元，则A的收益为-200元，也就是不仅100元债收不回，反而倒贴100元，B则是损失了100元。

因此，A、B各有两种战略：妥协或强硬。每一方选择自己最优战略时都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





假定对方战略给定：若A妥协，则B强硬是最优战略；若B妥协，A强硬将获更大收益。于是双方都强硬，企图获100的收益，却不曾考虑这一行动会给自己和对方带来负效益100。

故这场博弈有两个纳什均衡，A收益为100元，B收益为0，或反之，这显然比不上集体理性下的收益支付，A、B皆妥协，收益支付分别为90元、10元。也就是债权人与债务人为追求利益最大化，会选择不合作，从某种意义上说双方陷入囚徒困境。

尽管在理论上有两个纳什均衡，但由于当今中国信用不健全（如欠债不还、履约率低、假冒伪劣盛行），法律环境对债务人有利，可想而知B会首先选择强硬。

因此，这是一个动态博弈，A在B选择强硬后，不会选择强硬，因为A采取强硬措施反而结局不好，故A只能选择妥协。而在双方强硬的情形下，B虽然收益为-100元，但B会预期，他选择强硬时A必会选择妥协，故B的理性战略是强硬。因此，这一博弈纳什均衡实际上为B强硬A妥协。

欠债还钱博弈是假定A、B实力相当，如实力相差悬殊，一般实力强者选择强硬。

斗鸡博弈进一步衍生为动态博弈，会形成这样一个拍卖模型。拍卖规则是：轮流出价，谁出的最高，谁就将得到该物品，但是出价少的人不仅得不到该物品，并且要按他所叫的价付给拍卖方。

假定有两人竞价争夺价值100元的物品，只要双方开始叫价，在这个博弈中双方就进入了骑虎难下的状态。因为，每个人都这样想：如果我退出，我将失去我出的钱，若不退出，我将有可能得到这价值100元的物品。但是，随着出价的增加，他的损失也可能越大。每个人面临着是继续叫价还是退出的两难困境。

这个博弈实际上有一个纳什均衡：第一个出价人叫出100元的竞标价，另外一个人不出价（因为在对方叫出100元的价格后，他继续叫价将是不理性的），出价100元的参与人得到该物品。

在斗鸡博弈的模型中，描述的是两个强者在对抗冲突的时候，如何能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



让自己占据优势，力争得到最大收益，确保损失最小。斗鸡博弈中的参与者都是处于势均力敌、剑拔弩张的紧张局势。这就像武侠小说中描写的一样，两个武林顶尖高手在华山之上比拼内力，斗得是难分难解，一旦一方稍有分心，内力衰竭，就要被对方一举击溃。

但现实中，两个产生冲突的对手之间未必会势均力敌。这种情况其实会更简单一些。

“敌进我退、敌退我进”“打得赢就打、打不赢就跑”。这是毛泽东总结出的游击战指导方针，这就是一种“斗鸡博弈”。敌退我不进，会坐失良机；敌进我不退，硬拼也不明智。打得赢不打，是不能敢于胜利的怯懦；而打不赢还不跑，革命的本钱都会赔进去了。自己的行为取决于对方的行为，而且双方都是这样的选择。那么，最后的“纳什均衡”究竟会出现在哪一点？到底是谁进攻谁撤退呢？

所以，选择进攻还是后退，选择妥协还是强硬，是要根据自己的实力和当时的实际情况来判断的。




在中国，做人要圆润些，通达些，做事有时候需要迂回曲折，多绕些路，这样就能完成一些相对困难的事情。这样做，就是圆通。圆通当不能丧失自己的原则，否则就不免流于圆滑。要有责任感，但不能因为自己的原则而让别人“屈服”，要学会“和而不同”，很好地与不同层次不同类型的人相处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 假如你是鸽子

在斗鸡博弈中，双方实力相当。但假如你不是斗鸡，而是鸽子；对方也不是斗鸡，而是鹰呢？这时候该怎么办？

鹰搏斗起来总是凶悍霸道，全力以赴，孤注一掷，除非重伤，否则决不退却。而鸽的惯常斗争方式是威胁恫吓，从不伤害对手，如果对方不肯相让，则往往委曲求全。

如果鹰同鸽搏斗，鸽就会迅即逃跑，因此鸽不会受到伤害；如果是鹰跟鹰进行搏斗，就会一直打到其中一只受重伤或者死亡才罢休；如果是鸽同鸽相遇，那就谁也不会受伤，直到其中一只鸽让步为止。

我们可以看到，在斗鸡博弈中，极有可能出现的是第二种情况。作为有意识的人，我们要避免的也恰恰是这种情况。

每只动物在搏斗中都选择两种策略之一，即“鹰策略”或是“鸽策略”。对于为生存竞争的每只动物而言，如果“赢”相当于“+5”，“输”相当于“-5”，“重伤”相当于“-10”的话，最好的结局就是对方选择鸽而自己选择鹰策略（自己+5，对手-5），最坏的就是双方都选择鹰策略（双方各-10）。

鹰鸽演进博弈的稳定演进策略共有三种：

一种是鹰的世界，即霍布斯的原始丛林；

一种是鸽的天堂，既各种乌托邦；

还有一种是鹰鸽共生演进的策略，这要求混合采取强硬或者合作的策略。

你可以很清楚地看到，第三种情况才最像真实的世界。这个世界上，鹰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



和鸽子并存，大家相互妥协达到某种平衡。但问题是，现实中，假如你真的是鸽子，该怎么面对这个充满竞争与侵略的世界？

我们都知道，这个世界的人大致可以分为侵略型和和平型。如果双方都侵略，则双方都受伤；一方侵略一方和平则侵略者占便宜，和平者吃亏；双方都和平则都受益。看起来，和平型的鸽子好像很难在与鹰的战斗中获得便宜。那么，它到底应该采取什么样的策略？

有人用计算机程序来模拟许多不同的策略相互对抗，用结果总评来评价最优策略。结果好几年的最优策略都是一个，就是Tit for Tat，也就是“针锋相对”。道理很简单，就是第一次碰见对方时采取和平态度，然后采取对方上一次采取的策略。显然不可能有总是胜利的策略，因为只要有一个人总是侵略，你就有被打败的可能。但是因为第一次占了便宜，以后双方都侵略，都吃亏，不过总的来说已经胜利了。与其他各种策略相比，这个策略总体是最佳的。

后来有许多人在这个策略的基础上想加以改进，比如忍让几次后再报复，或者第一次就侵略，但是都没有原来的策略效果好。

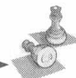
人和人的交往本来就是一个交互的过程，你对人真诚，别人也会真诚相待，然而不同的人究竟还是不同，天下什么样的人都有，你只能根据对方的反应来调整对他的态度，但是这并不妨碍你的整体策略是简单，真诚，一致的。比如，从“针锋相对”中可以学到，一开始要友好，否则别人自然也不会对你好。但是对于侵略必须报复，否则他会继续侵略。而报复必须及时。那些推迟报复的策略反受其害。还有一点，就是必须让自己的行为是可预测的。如果是一个完全随机的策略，或者太复杂，别人无法估计你的行为，他不得不按最坏的打算来考虑，这样对双方都不利，所以那些加随机因素想偷空占便宜的策略实际并没有占到便宜。

道理看起来也许复杂了点，但总结起来也就一句话：一开始你真诚待人，然后他怎么对你，你也怎么对他。

人心难测，我们都怕受伤害。但是大部分时候，我们一片真心对人，也会换来别人的真诚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





弗莱明是苏格兰一个穷苦的农民。有一天，他救起一个掉到深水沟里的孩子。第二天，弗莱明家门口迎来了一辆豪华的马车，从马车走下一位气质高雅的绅士。见到弗莱明，绅士说："我是昨天被你救起的孩子的父亲，我今天特地过来向你表示感谢。"弗莱明回答："我不能因救起你的孩子就接受报酬。"

正在两人说话之际，弗莱明的儿子从外面回来了。绅士问到："他是你的儿子吗？"农民不无自豪的回答："是。"绅士说："我们订立一个协议，我带走你的儿子，并让他接受最好的教育，如果这个孩子能像你一样真诚，那他将来一定会成为让你自豪的人。"弗莱明答应签下这个协议。数年后，他的儿子从圣玛利亚医学院毕业，发明了抗菌药物盘尼西林，一举成为天下闻名的弗莱明·亚历山大爵士。

有一年，绅士的儿子，也就是被弗莱明从深沟里救起来的哪个孩子染上了肺炎，是谁将他从死亡的边缘救了回来？是盘尼西林。那个气质高雅的人是谁呢？他是二战前英国上议院议员老丘吉尔，绅士的儿子是谁呢？他是二战时期英国著名首相丘吉尔。

富兰克林曾说过，一个人种下什么，就会收获什么。我们如果真诚地待人，别人也会真诚地对待我们。

我们真诚地对待别人，哪怕他负我们，我们最多也就吃一次亏罢了，不会再次跌倒。



## 拿来就用的博弈论

在和别人交往的过程中，一开始要真诚对待所有人，再根据他们的表现选择以后的策略。我们不可能在别人一再伤害我们的时候还友善地对他，我们也不能在一开始就对所有人横眉冷对。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不要太爱面子

冷战时期，美苏两个超级大国之间的军事斗争也是一种斗鸡博弈，一个强硬了，另一个就要缩，反之亦然，因为谁都不想两败俱伤。为了能精确地知道对方是真的强硬还是外强中干、虚张声势，互相间就要大量派出间谍，为的就是能精确估算对方强硬立场的尽可能准确的概率，以免擦枪走火，大打出手，两败俱伤。

在没有足够的情报做基础时，双方都会选择纯策略的斗鸡博弈，就是对方强硬，咱就让步，你让步了，我就强硬。

斗鸡博弈说明，面子有时很要命的，从纯策略的斗鸡博弈中是不会出现两败俱伤的最差的结果的。但很多人就是死要面子，非要带着侥幸心理，自己心里瞎算对方会做出让步的可能性，最后没有算准，弄巧成拙，就两败俱伤了。

美苏两个超级大国都可以在对方强硬的时候做出让步，何况是你我呢？为什么会出现两败俱伤的局面呢？就是因为双方都顾忌面子，宁死也不肯退让。何苦呢？

爱面子是中国社会普遍存在的一种心理，面子行为反映了中国人尊重与自尊的情感和需要，丢面子就意味着否定自己的才能，这是万万不能接受的，于是有些人为了不丢面子，通过“打肿脸充胖子”的方式来显示自我。

阿强刚参加工作不久，朋友到这个城市看他。阿强陪着朋友在这个小城转了转，就到了吃饭的时间。阿强身上只有50元，这已是他所能拿出招待对他很好的朋友的全部资金，他很想找个小餐馆随便吃一点儿，可朋友却偏偏相中了一家很体面的餐厅。阿强没办法，只得硬着头皮随她走了进去。

两人坐下来后，朋友开始点菜，当她征询阿强意见时，阿强只是含混地说：“随便，随便。”此时，他的心中七上八下，放在衣袋中的手里紧紧抓

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





着那仅有的50元。这钱显然是不够的，怎么办？

可是朋友一点儿也没注意到阿强的不安，她不住口地夸赞这儿可口的饭菜，阿强却什么味道都没吃出来。

结账的时刻终于来了，彬彬有礼的侍者拿来了账单，径直向阿强走来。阿强张开嘴，却什么也没说出来。

朋友温和地笑了，她拿过账单，把钱给了侍者，然后盯着阿强说："阿强，我知道你的感觉，我一直在等你说'不'，可你为什么不说呢？要知道，有些时候一定要勇敢坚决地把这个字说出来，这是最好的选择。我来这里，就是想让你知道这个道理。"

上面的故事告诉我们，每个人对于自己的面子问题都是很关注的。人都会有很强的自尊心，都会爱惜自己的面子，谁也不愿意自己脸上无光。现实生活中，人们往往遵循"树活一张皮，人活一口气"的原则，这口气如果不顺畅的话，就会感觉自尊心遭受打击，面子受到损坏。

所以人们往往在面子与利益的权衡上，采取一种务虚而不务实的态度，把面子放在第一的绝对不可动摇的位置，甚至不惜伤害自己以争面子，比如"不蒸馒头蒸（争）口气""宁可伤身体而不肯伤感情""死要面子活受罪"等，都是损害自己以争面子的做法，若不是万分必要，切不可轻举妄动。

孔子说："礼之用，和为贵。"这里的"和"不是"和睦"的意思，而是要求人们在施行礼仪的过程中节制欲望冲动，量力而行，不可过度讲排场、撑脸面。面子问题与我们每个人息息相关。但现实生活中面子是靠别人给的，还是自己争取的呢？

如果我们自身各方面做得都很好的话，别人就会由衷地佩服你，会向你投出欣赏的眼光。这样，我们活着才会有更多的自豪感和成就感。自身做得不好，自然也就没有多少面子可言了。有没有面子是自己挣来的，完全没有必要和别人争抢。

古希腊神话中有一位大英雄叫海格力斯，一天他走在坎坷不平的山路上，发现脚边有个袋子似的东西很碍脚，海格力斯踩了那东西一脚，谁知那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



东西不但没被踩破，反而膨胀了起来，加倍地扩大着，海格力斯恼羞成怒，操起一条碗口粗的木棒砸它，那东西竟然长大到把路给堵死了。正在这时，山中走出一位圣人，对海格力斯说："朋友，快别动它，忘了它，离开它远去吧！它叫仇恨袋，你不犯它，它便小如当初，你侵犯它，它就会膨胀起来，挡住你的路，与你敌对到底。

我们也在经常犯和海格力斯一样的错误，遇到矛盾时，不愿意吃亏，步步紧逼，据理力争，死要面子，认为忍让就是没了面子失了尊严，最终只能使得矛盾不断地升级，不断地激化。其实忍让并不是不要尊严，而是成熟、冷静、理智，心胸豁达的表现，一时退让可以换来别人的感激和尊重，避免矛盾的加深，岂不更好?

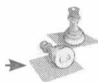
社会就像一张网，错综复杂，我们难免与别人有误会或摩擦，善待恩怨，学会尊重你不喜欢的人，在自己的仇恨袋里装满宽容，那样才会少一份怨恨，多一份快乐，才会赢得更多的尊重。

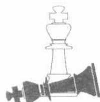



穿梭于茫茫人海中，面对一个小小的过失，用一个淡淡的微笑，一句轻轻的歉语，来显示对他人的包涵与谅解，这是宽恕；在人的一生中，常常因一件小事、一句不注意的话而被人误解或失去信任，但"人不知而不愠"，以律人之心律己，以恕己之心恕人，这也是宽恕。一只脚踩扁了紫罗兰，它却把香味留在那脚跟上。宽恕，是通向自由和快乐的捷径。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 用气势压倒对方

按博弈论的说法，“斗鸡博弈”有两个纳什均衡：你进我退，你退我进。自己的行为取决于对方的行为，而且双方都是这样的选择。那么，最后的“纳什均衡”究竟会出现在哪一点？也就是到底是谁进攻谁撤退呢？这就要看谁使用了“威慑战略”，并更为有效地在气势上压倒对方了。

什么是“威慑战略”？就是选择“威慑”的一方要表现出义无反顾、势不可挡的样子，以大无畏的气势震住对方。“狭路相逢勇者胜”，就是这个意思。当然“威慑战略”也是平等的，双方都可以采用，若对方表现得比你还勇猛，你就要“识时务者为俊杰”了，与“愣头青”去拼命是不值得的。

在战争年代，一场血腥战役之后，敌我双方的两个士兵狭路相逢了。他们都已身心疲惫，但双方都勉力对峙，枪口对着枪口，目光对着目光。终于，国民党士兵的信心崩溃了，扑通一下跪地求饶。当战士吃力地夺过对方枪支，发现里面根本没有子弹时，他也一下子瘫倒在地，因为他早就弹尽粮绝。

可见，勇还是不勇，有时并不需要真正的较量，而只需将“勇”的信息传递到对方即可。这个理论，甚至在人类与野兽的较量中也通行。

某马戏团表演，驯兽师与老虎同关在一只铁笼中演出，突然停电了。黑暗中的老虎视线不受影响虎视眈眈，而驯兽师却什么也看不见，形势暗含凶险。驯兽师突然意识到，老虎并不知道人看不见它，他镇定自若的挥舞道具，像平时那样表现出降伏猛兽的勇气。老虎在他的指挥下，仍然是一只温

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



驯的“猫”。

在很多情况下，博弈就是比拼谁比谁更有威慑力。下面的故事正应了这样一句话：“软的怕硬的，硬的怕横的，横的怕不要命的。”

一个面带菜色衣着简朴的农民乘坐长途汽车，因为带的杂物太多，被司机训斥后蜷缩在车尾角落里。

车行半路，司机被凶狠的歹徒用刀顶住脖子，眼见一场面对全体乘客的抢劫就要发生。农民突然站了起来，大叫一声：“给我住手！”然后写了一张纸条递了过去。几个歹徒读罢字条，互相对视片刻，竟然迅速下车逃跑了。大家诧异地问他：“你是警察？”“不是。”“你是军人？”“也不是。”“那你怎么这么厉害？”“老实说，我今天正好带着借来的大笔钱，被他们抢走的话我也只有死路一条，所以只得铤而走险了。我在纸条上写的是：快滚蛋！我是一个持枪在逃犯，惹火了我就杀了你们。”

所谓横的怕不要命的，有时“威慑策略”真管用。

不过，你给别人的威慑不一定代表你真会那么去做，只是给别人一种震慑力或假象，在生活中采用一些假的威慑，或许可以解决一些难题。

“所罗门王断案”说的是：古代有两个妇女，同时在一间屋子里生下小孩，但其中一个孩子死了，两人都争说这个活着的孩子是自己的，死孩子才是对方的。当年没有DNA等技术手段来做亲子鉴定，人们便请了所罗门王来断案。智慧的所罗门王假意说，既然你们都说自己是孩子的母亲，那就把孩子一劈为二一人一半。一个妇女欣然同意说，这样最好。而另一个妇女则说，宁可给对方，也不愿将孩子劈死。水落石出，所罗门王据此明断：赞同的妇女是假的母亲，不赞同的妇女才是真的母亲。

如果那个假的母亲懂得一点博弈论的话，知道所罗门王的这个“威慑”是个不可置信的假威慑，他不会真的那么做，再对刀劈婴孩表现出不忍的话，所罗门王的计谋便不能成功。

一位姑娘与小伙子相爱，但姑娘的父亲坚决反对，以断绝父女关系相威胁。如果姑娘相信的话，她可能会中断与恋人的关系，因为恋人是可以选择的，而血缘是不能替代的。庆幸的是，这是个聪明的姑娘，她知道父亲不会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





那么做。因为那样的结局对父亲更加不好，不但失去女婿，还会失去女儿。她义无反顾地将“生米煮成了熟饭”，勇敢地结婚了。

用博弈论的话来说，父亲的“威慑”也是个不可置信的假威慑。最后的结果，父亲还是接受了这个当初并不喜欢的女婿。

“威慑战略”可能只是一种“虚张声势”，它不一定会真正地实施。如何识破对方的“虚张声势”呢？这就要看对方的威慑是否可以置信。当父亲威慑顽皮的孩子，“你再吵，我就把你从窗外扔下去”，这种大而不当的威慑就不用置信。

冯玉祥任职陕西督军时，得知有两个外国人私自到终南山打猎，打死了两头珍贵的野牛，冯玉祥把他们召到西安，没有一般的寒暄，劈头就问：“你们到终南山行猎，和谁打过招呼！领到许可证没有！”

对方答：“我们打的是无主野牛，用不着通报任何人。”

冯玉祥听了，带着怒气说：“终南山是陕西的辖地，野牛是中国领土内的东西，怎么会是无主呢？你们不经批准私自行猎，就是违法。”

两个外国人狡辩说：“这次到陕西，在贵国发给的护照上，不是准许带枪的吗？可见我们打猎已经获得了贵国政府的许可，怎么是私自打猎呢？”

冯玉祥反驳说：“准许你们携带猎枪，就是准许你们打猎吗？若准许你们携带手枪，难道就表示你们可以在中国境内随意杀人吗？”

其中一个外国人不服气，继续说：“我在中国15年，所到的地方没有不准打猎的，再说，中国的法律也没有规定外国人不准在境内打猎。”

冯玉祥冷笑着说：“的确是没有规定外国人不准打猎的条文，但是，难道就有准许外国人打猎的条文吗？你15年没遇到官府的禁止，那是他们的昏庸。现在我身为陕西的地方官，负有国家人民交托的保家卫国之责，就非禁止不可。”

至此，这两个外国人也只能承认错误。

那时候因为大多数军阀、官僚对外国人卑躬屈膝，所以有些外国人在中国土地上气焰十分嚣张。冯玉祥用昂扬的气势捍卫了一个中国将军的尊严，在面对强敌时首先在气势上压倒对方，优势自然就落到了他这一边。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



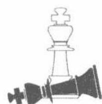



狭路相逢之时，要让自己的威慑更加有效，需要做出断绝后路的行为，表达出你孤注一掷的决心，对方才会有所忌惮。而假如你是正义的那方，即使对方力量强大，也会有所忌惮，这时候你更不能在气势上输给对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 对手让你更加强大

一般人面对对手的时候，往往会咬紧牙关，不屈不挠，变成一只红眼的斗鸡，恨不得一口吃掉对手。其实，很多聪明的人并不会这样做，因为对手是自己的前进动力，并且可以鞭策自己获得改善和提高。保留对手，对自己的成长具有极强的促进作用。美国前总统林肯就是这样一个聪明的人。

林肯顺利地在1860年美国总统大选中胜出，当选为总统。

就任后，他任命参议员萨蒙·蔡斯为财政部长。当时有许多人反对这一任命，因为蔡斯虽然能干，但为人狂妄自大，十分不讨人喜欢。他本来是想竞选总统的，却在大选中输给了林肯，但是蔡斯始终认为自己比林肯要强得多，不是很服从林肯的领导。

当朋友不解地问起这件事时，林肯讲了这样一个故事：

“我想每一个在农村长大的朋友一定知道什么是马蝇。有一次，我和我的兄弟在肯塔基老家的一个农场犁玉米地，一个吆马，一个扶犁。刚开始马很懒，总也不愿意动；可是过了一会儿，它却在地里跑得飞快，连我这双长腿都跟不上。等跑到了地头，我才发现，原来有一只很大的马蝇叮在马身上，我不忍心看着这匹马被咬得生疼，就随手就把马蝇打落了。我兄弟却埋怨我，并告诉我正是有了马蝇的叮咬，才使马跑得快。”

然后，林肯解释道：“如果现在有一只叫‘蔡斯’的强有力的马蝇正在叮咬我们的阵营，我们不仅不应该打落他，更应该感谢他，因为正是有了他的威胁，我们才会努力地跑。”

斗鸡博弈对人的作用，和达尔文生物进化论的观点相一致：在自然界

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



中，到处都存在着一种竞争的法则，在这种竞争法则的作用下，这个世界才显得生机勃勃。如果一个物种失去了竞争，这一物种就会失去活力，死气沉沉而陷入灭种的边缘。

有位动物学家在对生活在非洲奥兰治河两岸的动物考察中，发现了一个奇怪的现象：生活在河东岸的羚羊繁殖能力比西岸的强，并且它们的奔跑能力也大不一样，东岸羚羊奔跑速度每分钟要比西岸的羚羊快13米。

经过深入研究，这个谜底终于被揭开，东岸的羚羊之所以强健，是因为他们附近生活着一个狼群。他们为了生存，天天生活在一种“斗鸡博弈”中，因而越活越有战斗力；而西岸的羚羊之所以弱小，恰恰是因为它们缺少天敌，没有生存的压力。

在实际应用中，你不难发现，斗鸡博弈是个体和群体前进的“助推器”：

一个人只有被另一个人叮着咬着，他才不敢松懈，才会努力拼搏，不断进步，并在前进的道路上严于律己，不犯错误。

一个团队只有被另一个团队叮着咬着，这个团队才能团结一致，形成合力，并在团队与团队的竞争中处于优势地位。

一个企业只有被另一个企业或行业中的同行企业叮着咬着，这个企业才能在行业恶劣的竞争环境中调整自我，提高管理水平，积极开发新品，努力降低成本，优化营销手段，完善产品售后服务体系。只有这样，才能使自己的企业不断地战胜对手，超越对手，创造奇迹。

一个国家只有被另一个国家或者被若干个敌视自己的国家叮着咬着，才能使这个国家居安思危，努力加强经济和国防建设，努力增强自己国家的综合国力，时刻保持清醒头脑，应付有可能发生的战争威胁，使自己的国家永远立于不败之地。

由此可见，在生活和工作当中出现竞争对手并不是一件坏事情，相反，倒是一件好事，因为他能使你充满活力而富有朝气。所以，我们每个人应该学会利用竞争关系，实现个体或集体的进步。

在很久以前，挪威人从深海里捕捞的沙丁鱼，常常还没等运回海岸，便都口吐白沫，奄奄一息。渔民们想了很多的办法，但都失败了。然而，有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





条渔船，却总能带回活鱼上岸，所以他卖出的价钱也要高出几倍。后来，人们才发现了其中的奥秘。原来，这条船是在沙丁鱼槽里放进了鲇鱼。鲇鱼是沙丁鱼的天敌，当鱼槽里同时放有沙丁鱼和鲇鱼时，鲇鱼出于天性就会不断地追逐沙丁鱼。在鲇鱼的追逐下，沙丁鱼拼命游动，激发了活力，从而才活了下来。

一位教练曾经这样说："对手是每个运动员的最好的教科书，谁要想战胜对手，谁就得向对手学习。"对手之所以能够成为对手，就说明在他的身上，一定有其高超和独特的东西。与这样的对手比赛，不仅能找到竞争的舞台，而且会带来竞争的乐趣。可以想象，一场没有对手的比赛，将是多么的无味。综观雅典奥运会领奖台，就会发现，每个金牌得主的快乐，都来自于竞争的胜利。战胜对手，才是最大的慰藉。

生活中出现几个对手、一些压力或一些磨难，的确并不是坏事。一份研究资料说，一年中不患一次感冒的人，得癌症的概率是经常患感冒者的6倍。至于俗语"蚌病生珠"，则更说明问题。一粒沙子嵌入蚌的体内后，它将分泌出一种物质来疗伤，时间长了，便会逐渐形成了一颗晶莹的珍珠。

人生中没有危机则是最大的危机。举个最简单的例子：家在学校附近的学生常常最迟来学校或出现多次迟到的现象。究其原因，没有危机意识是主要的因素。

环顾周围，许多行业因为没有了对手，安于现状而无所适从，以至于逐步走向衰亡。没有了一个水平相当、恰到好处的对手，就会缺少危机感，就激发不了进取的意志。有了对手；才会有竞争力，才能不断奋发图强。

在这个时代，没有人会等着被吞并、被替代、被淘汰。拥有一个强劲的对手，有时候反倒是一种福分、一种造化。要知道正是这种强劲的对手，才让我们有种危机四伏的感觉，从而激起我们更加旺盛的精神和斗志。

对于管理人员来说，更要巧用斗鸡智慧，给员工引入对手和压力。因为一个公司如果人员长期固定不变，就会缺乏新鲜感和活力，容易养成惰性，缺乏竞争力。只有外有压力，内有竞争气氛，员工才会有紧迫感，才能激发进取心，企业才有活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






对手是自己的压力，也是自己的动力。而且往往是对手给自己的压力越大，由此而激发出的动力就越强。对手之间，是一种对立，也是一种统一。相互排斥，又相互依存，相互压制，又相互刺激。没有对手，也就没有活力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第4章

## [脏脸博弈，眼睛紧盯自己]

与其尽力去了解世界，不如多了解自我。因为人对世界的了解是永无止境的，也永远不可能足够，只有自己对每个人来说才是最切身的。但认清自己往往是困难的，我们可以很明白地看清别人，却总是不能认识自己。实际生活中，环境、别人、自己，三者的关系密不可分。所以，以己推人，以人推己，不断衡量周围环境以及别人与自己的关系，可以帮你更好地认清自己，做出最佳策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 谁的脸是脏的

脏脸博弈是博弈论中一个著名的模型。说的是：

一个房间里走进来三个人，三个人的脸都是脏的，但是他们自己却并不知道自己脸脏，他们能看到别人，却不能看见自己的情况。这时候有一个美女进来了，并且好意提醒他们说："你们里面至少有一个人的脸是脏的。"这三个人听完之后互相看了看，没有任何反应。

美女这时候看了他们一眼，继续问了一句："你们知道吗？"这三个人再次打量了对方一眼，突然都意识到自己的脸是脏的，三个人的脸都一下子都红了。

这又是为什么呢，这三个人都没有看见自己的脸，但是也意识到了自己的脸是脏的。

其实这也很好解释的，如果这三个人里面只有一个人脸是脏的，那么脏脸的那个人就能轻易看见别人的两张干净脸，但是都没有看到这样的事情。而且这三个人都明白一个道理，那就是他们三个人里面脸脏的那人看见了就会脸红。但是遗憾的是，在美女第一次的提醒之后没有人脸红。

这时候咱们再来往下推，这三个人现在知道了至少他们有两个人脸是脏的，当大家都明白这个道理的时候，那么如果只有两个人脏脸，那么这时候脏脸的两个人就只能看见一个人是脏脸，那么这两个人就会意识到自己的脸不干净，那么这两个人必然会脸红。可是这样的现象也没有发生，那么剩下的就只有一种可能性了，那就是三个人的脸都是脏的。

这就是著名的共同认知理论。什么是共同认知？用通俗一点的话来讲就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





是对一个事件，如果所有的博弈当事人对事件都有了解，并且所有当事人都知道这件事情，那么这样的事件就是共同认知。

在脏脸博弈的故事里面，美女的后面一句话就是使所有的参与人员都事先知道的事实成为一种共同认知。于是他们通过对全盘事物的了解，认识到了自己的脏脸。

拿“皇帝的新衣”来说，所有的人从皇帝到大臣，从骗子到观众都知道皇帝没有穿衣服，但他们的“都知道”并不能让他们说出这个事实，因为有着个人的利益。换句话说“都知道”并不是重要的，不能产生什么行为，比如大家都知道雷锋好，这并不重要，因为改变不了我们社会的现状。知道皇帝没穿衣服的人们，之所以不敢说出他们知道的事实，是因为他们不知道其他人知不知道他知道！“共同知识”可以改变均衡状态，那个小孩的清脆声音，之所以格外有力量，是因为给大家建立了“共同认知”，于是皇帝自己也知道别人知道他自己知道没穿衣服了。

这就是共同认知的作用，它的作用显得有点可怕的强大。下面这个故事可以进一步让你明白“脏脸博弈”的推理过程。

故事发生在一个村庄，村里有100对夫妻，他们都是地道的逻辑学家（智能的）；村里有一些奇特的风俗：每天晚上，村里的男人们都将点起篝火，绕圈围坐举行会议，议题是谈论自己的妻子。在会议开始时，如果一个男人有理由相信他的妻子对他总是守贞的，那么他就在会议上当众赞扬她的美德。另一方面，如果在会议之前的任何时间，只要他发现他妻子不贞的证据，那他就会在会议上悲鸣痛哭，并请求神灵严厉地惩罚她。再则，如果一个妻子曾有不贞，那她和她的情人会立即告知村里除她丈夫之外所有的已婚男人（奇异的传统风俗）。所有这些传统和风俗都是村民的共同知识。

事实上，每个妻子都已对丈夫不忠。于是每个丈夫都知道除自己妻子之外其他人的妻子都是不贞的女子，因而每个晚上的会议上每个男人都赞美自己的妻子。

这种状况持续了很多年，直到有一天来了一位传教士。传教士参加了篝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



火会议，并听到每个男人都在赞美自己的妻子，他站起来走到围坐圆圈的中心，大声地提醒说："这个村子里有一个妻子已经不贞了。"在此后的99个晚上，丈夫们继续赞美各自的妻子，但在第100个晚上，他们全都悲鸣痛哭，并请求神灵严惩自己的妻子。

为什么会有这样的结果?

首先要明确，任何一个丈夫都知道除自己妻子以外的其他女人的真实忠贞状况，若只有一个妻子不贞，她的丈夫能够立刻知道这个不贞的女人就是自己的妻子，因为她的丈夫知道没有另外的不贞女人，若有的话他是知道的。既然如此，那么在传教士访问后的第一个晚上，丈夫A1没有哭，那就意味着确实存在一个女子不贞，若这个女人是丈夫A1的妻子，那么他当晚便会哭泣。但事实是他并没有哭，说明A1推断这个不贞的女人是他所知道的除自己妻子外的99个女子其中之一。对每一个丈夫An均是如此，他们既知道这个不贞的女子不是自己的妻子，也知道其他丈夫知道这个女子也不是他们的妻子。由此，从"第一个晚上没有男人哭"中可推断出：有两个女子已经不贞。在传教士走后的第二天晚上，既然已推断出有两个女子不贞，而A1只知道一个，那另一个就是自己的妻子，故丈夫A1应该在"第二个晚上哭"。然而第二个晚上"丈夫A1也没有哭"，由此丈夫们推断出：已有三个女子不贞。由归纳法可以证明，对于1和100之间的任意正整数k，如果恰有k个妻子不贞，那么在传教士走后的连续k-1个晚上，所有的丈夫照样各自称赞自己的妻子，但在第k个晚上，k个不贞妻子的丈夫会悲鸣痛哭，于是，在99个赞扬之夜过后的第100个晚上，每个丈夫都知道一定有100个不贞的妻子。不幸的是包括自己的妻子在内!

这是一个"由己及人，由人及己"的无限推理过程。我们并不是要普及数学知识，只是希望博弈理论的精髓可以更好地在生活中得到运用。通过博弈论，"认识你自己"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

认识自己，就好像人多了一双睿智的眼睛，时时给自己添一点远见、一点清醒、一点对现实更为透彻的体察与认知。借这份认知，可以少干很多日后追悔莫及的事情。经常把“自己”放在嘴里嚼一嚼，并不比捶胸顿足、以头抢地多费力气。“与其临渊羡鱼，不如退而结网。”只有在认识了自己之后，你才能真正找到战胜自己的基点，坚定起来，成为有韧性有战斗力的强者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 你的镜子在哪里

每个人心中都有衡量事物的标准，也就是每个人都拥有一面镜子。透过这面镜子，我们辨别出了美与丑、对与错、是与非、善与恶。但是每面镜子又有每面镜子的不同，就像一件艺术品，被某个人认为最美妙的地方，可能会被另一个人斥为最糟糕的败笔。即使这样，我们也不能只一味地把别人的意见当作评判自己的标准，因为别人不是你的镜子。

鲫鱼的美味，全靠鱼鳞传递，食用的时候也不能去鳞，鲫鱼的体形跟鲤鱼差不多，它在误入渔人的网眼时，其实只需稍稍后退，就可以逃掉，但它太爱惜自己的美丽鳞片，仍不顾一切往前，结果被网住。

刀鱼外形如匕首，肉极细嫩，有小刺上千，脊上有坚硬密集的鱼鳍。当它发现鲫鱼上当时，吸取同伴教训，迅速后退。岂知，这是适得其反，鱼鳍被网目死死卡住，自绝了生路。而只需继续往前游去，就可以穿过网眼活命。

河豚呢，身上没有鳞片，也没有硬鳍，只是表皮上有密密的钉刺。它看到鲫鱼进是死，刀鱼退亦是死，于是当网目卡住它时，便拼命地给自己鼓励、打气，一下子肚皮滚圆，试图胀断网目，结果连渔网一起浮出了水面，被人们轻而易举地捕获。

别人的经验不一定适合你，别人的教训也不一定值得你吸取。当我们学习一种经验的时候，要根据自己的具体情况灵活运用，察境而动。命运其实就掌握在我们手中。

别人的意见需要听取或接受，但不要盲目地跟从。在生意场上，最忌讳

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





的就是盲目地模仿别人的东西。别人把资金投入到某一产业中去，你也把资金投入到某一产业中去，别人投资多少，你也投资多少。这样做的结果往往是希望付诸东流。有时候，我们需要借鉴别人成功的经验，分析别人的学习方法，但不要把它们照抄照搬，要结合自己的实际情况，加以修改，去除糟粕，提取精华，变成适合自己的策略。

对待一切事情，都要用理性的头脑去分析和判断——思考，但绝不盲从。因为每个人都会对相同的事物提出一些不同的看法，所以要以自己为尺度去衡量事物，切记：别人不是你的镜子。

在日常生活中，我们既不可能每时每刻都去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己，于是只能借助外界信息来认识自己。正因如此，每个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，迷失在环境当中，受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照。心理学中有一个“巴纳姆效应”，指的就是这样一种心理倾向，即人很容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差，认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。所以，才会有了上面的故事。

人如果只看别人是认识不了自己的。要知道自己的脸脏不脏，只有在镜子中看，才知道自己究竟是什么情况。

爱美的女孩子都喜欢照镜子，不管走到哪里带着一个，以便随时可以看到自己的头发是否还保持整齐，脸上是否还保持干净。可是每个女孩子还知道一个事情，就是选择镜子的时候并不是一件容易的事情，并不是每个镜子都可以用的，一些镜子就照不出真实的自己。

就像哈哈镜一样，也许你在镜子里面看到的脸比真实的自己脸要圆，或者买衣服的时候你会在镜子里面看见一个更瘦的自己，自己虽然满心欢喜，但是那不是真正的自己，自己欺骗自己是没有用的，我们要做的是找到一面客观的、合适的镜子。

生活中的镜子也这样，你没有找对的话，照出来的自己可能完全不符合自己的形象，就像爱因斯坦父亲的故事一样，杰克大叔和爱因斯坦父亲都以对方作为镜子，可是都不知道对方是一个不合适的镜子，其结果让人啼笑皆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



非。

古时就有很多这样的评价，当魏征死后，李世民“亲临恸哭”，并对侍臣说：“夫以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。朕常保此三镜，以防己过。今魏征殂逝，遂亡一镜矣！”

李世民有诤臣魏征为镜，你也可以有挚友为镜。肯客观指出你缺点的朋友，才是你真正的朋友，才有可能成为你的镜子。

每个人都想找到适合自己的镜子，但其实每个人都有那面镜子，那就是你自己。你的镜子只能是你自己，良师益友的忠言只能起辅助作用。所以要想认清自己，必须时时叩问自己的心灵。和别人接触时，你是在用自己的大脑思考判断，还是仅仅根据视觉做出反应？一个智者眼中的事物和一个普通人眼里的事物不是一个概念，他们关注的东西不同。平时静下心来多读一些含金量高的东西，多思考。给你的大脑填入什么，就会从中产出什么。你的思想越深邃，眼界越宽广，对自己的认识也就越清楚。



## 拿来就用的博弈论

与他人的互动中，别人对于我们的所作所为，都会有他们自己的想法。在我们聆听别人意见时，先要了解他们对我们的心情是什么，然后再仔细考量他们的建议是否适合。我们应该听听别人对自己的想法或建议是什么，但是永远要记住的是，我们无法满足所有人的期待；而且最终的目的，是透过别人像是照着镜子一样地看清楚自己，然后表现出真实的自己，并不是一味地把自己塑造成别人眼中完美的形象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 学会反省自己

有个太太多年来不断抱怨对面太太很懒惰，“那个女人的衣服永远洗不干净，她晾在院子里的衣服，总是有斑点，我真的不知道，她怎么连衣服都洗成那样……”

直到有一天，有个明察秋毫的朋友到她家，才发现不是对面的太太衣服洗不干净。细心的朋友拿了一块抹布，把这个太太的窗户上的灰渍抹掉，说：“看，这不就干净了吗？”原来，是自己家里的窗户脏了。

所谓反省就是反过来审查自己，检讨自己的言行，看有没有要改进的地方。“金无足赤，人无完人”，每个人都有缺点，都会犯错，为什么不静下心好好看看自己，反省一下自己呢?

为什么要提醒你把眼光放在自己身上呢？正是因为大部分人都不知道该这样做，或者知道却做不到。我们看别人的错误清清楚楚，于是我们懂得好心地提醒别人，但是我们往往不能看到自己的缺点，不懂得提醒自己。

有一对夫妇因偷盗而被示众，人们万分愤怒，指责与漫骂的声音像大海的海浪一样，一浪高过一浪，有人竟然还提议用石块将他们打死，并且人们都同意这样做。

正当他们准备用石块砸向这对夫妇时，耶稣路过广场。面对这种情况，他想了想便对愤怒的群众说：“好吧，那么就要我们当中从来没犯过一次错误的人扔第一块石头。”结果群众都不说话了。

“没有人定你们的罪是吗？那么我也不定你们的罪吧！”耶稣对那对夫妇说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不要看不到自己的过错，只会去追究别人的过错。指责别人已成为我们的习惯，但我们却往往看不到自己身上的缺点。人人都犯过错误，但很少有人能反省自己，改正错误。大多数人就是因为缺少审视自己的习惯，所以始终看不清自己的本质。

一个人如果能多看看自己，多检查自己，就可以随时发现自己不断变化中的长短得失。若是正确，以后可以继续；如果是错的，就立刻加以修正。

我们都需要镜子，就是为了看看自己。可是，除了检视我们的外表，我们的心灵也需要镜子。我们的心灵需要时时审视。想想看，有时候他人无礼的行为是因你而起的，也许你自己都未意识到不经意散发的信息对别人所造成的影响。想想自己与别人的交往模式，你是否打断过别人的发言？你是否对他人的帮助真诚地表达谢意？你是否己所欲而不施于人？己所不欲反而施于人呢？

眼睛不仅仅是用来丈量别人，观察世界的，我们也要学会把眼光放在自己身上，好好审视自己，清醒认识自己，这样才能走好。

这是孔子的一句话："躬自厚，而薄责于人，则远怨矣！"意思是能够自我反省，多从自己身上找原因，责备自己多，而埋怨人家少，内心的怨恨自然就少了。

夏朝时候，一个背叛的诸侯有扈氏率兵入侵，夏禹派他的儿子伯启抵抗，结果伯启被打败了。他的部下很不服气，要求继续进攻，但是伯启说："不必了，我的兵比他多，地盘也比他大，却被他打败了，这一定是我的德行不如他，带兵方法不如他的缘故。从今天起，我一定要努力改正过来才是。"

从此以后，伯启每天很早便起床工作，粗茶淡饭，照顾百姓，任用有才干的人，尊敬有品德的人。过了一年，有扈氏知道了，不但不敢再来侵犯，反而自动投降了。

伯启的反省和及时的改正提升了他自己的实力，让他在和有扈氏的对决中赢了，而且是没有真正去战场就让对方服输了，这样的结果是最理想的，双方都没有损失的情况下就决定了胜负。人生中，遇到失败或挫折，假如能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





像伯启这样，肯虚心地检讨自己，马上改正有缺失的地方，那么最后的成功，一定是属于你的。

很多人一腔热血，愤世嫉俗。看很多事情都不顺眼，总是觉得别人浑身都是缺点。

可是，为什么不肯看看自己呢？如果不肯检查自己的错误，对自己的成长是一种最大的耽误。

这个世界上，改变别人是困难的。即使改变了别人，你也不会有什么进步。所以不要总看别人，而是要多多审视自己，时刻提醒自己还应该做得更好，你就能够改变自己，使自己得到进步。对照高尚的道德标准省察自己的言行，不断地完善自己，君子就不会有祸患。

随时随地问问自己，是否对以前犯过的错误都一清二楚？若不能从自己身上找出失败的原因，难免下次还会犯同样的错误。在失误时，应该多反省一下自己，平心静气地正视自己，客观地对待自己的失误。这既是一个人修身养德必备的基本功之一，又是增强你自己生存实力的一条重要途径。

人一生中会犯很多的错误。犯错误不要紧，重要的是要汲取教训，反省自己，然后改正，提高自己，完善自己。人活着本来就是个不断完善自我的过程。人需要在生活的磨难里，一点点地完善自己，发现了缺点就改正，发现了不足就弥补。

不肯把眼睛放在自己身上，就很难发现自己有什么需要改进的地方，就很难实现积极的自我超越。当你学会了审视自己后，才能更好地审视周围，这样，你才不会盲目。多认识自己，多反省自己，才能让你更好地把握自己的人生，始终清醒地站在峰头浪尖，不被生活的暗流淹没。

你不肯容忍自己脸上带着污迹出门，所以你总要照照镜子。可是，心灵上的灰尘呢？好好审视一下自己，反省一下自己吧。

如果不肯让眼睛在自己身上多停留，就是对自己极大的不爱惜和极不负责任的纵容。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





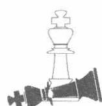

金无足赤，人无完人。人活在世上，谁都难免有这样或那样的缺点和错误，谁都难免有不足的一面。罗曼·罗兰说："在你要战胜外来的敌人之前，先得战胜你自己内在的敌人；你不必害怕沉沦与堕落，只要你能不断地自拔与更新。"成功人士就是通过彻底反省来打败自己内心的敌人，打扫自己思想灵魂深处的污垢尘埃，减轻精神痛苦，净化自己的精神境界。

反省是一种心理活动的反刍与回馈。它把当局者变成一个旁观者，把自己变成一个审视的对象，站在另外一个人的立场、角度来观察自己，评判自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 不要“先人后己”

每次出现纰漏，遇到问题时，我们也总会把原因分成两部分：一个是自己，另一个是别人或者客观的因素。我们往往习惯于把别人放在前面，把自己放在后面。也许我们根本就没有意识到，这种“先人后己”的做法，不是什么高尚的行为，而是有一种推卸责任的意味。

有位中国留学生去法国留学，为了挣一些生活费，于是就在学校勤工俭学。工作很简单，就是为学生宿舍楼做清洁工作。

这个工作的工作量很小，就是把宿舍楼的走廊扫一遍，再用墩布拖一遍。1个月可以获得200欧元的报酬。有一天早晨，等大多数学生离开宿舍楼后，他像往常一样开始工作。当他把走廊扫完，准备用墩布拖地的时候，却发现整个宿舍楼停水了。

原来，一楼公共洗漱间里的水管漏水，工人要换水管，把宿舍楼水房的总开关关闭了，需要1个小时才能恢复正常。他决定不拖地了，因为9点要上课，如果等到有水再拖地会耽误上课。而且，地面已经打扫干净。于是他去上课了。下午放学的时候，他接到通知，要他到宿舍管理处去一趟。

宿舍管理处的负责人叫杜尔，一向摆出一副严厉的面孔。杜尔每天都会检查宿舍，如果有一点不干净，就会招来他严厉的批评。走进他的办公室，这位学生就预感到不妙。果然，杜尔一见到他，劈头盖脸就是一句：“你的工作很糟糕，不想做这份工作了？”“抱歉，我没有拖地，这不是我的错，宿舍楼里停水了。”他解释说。“不管什么原因，你没有把自己的工作做好就是错误，你将接受50欧元的罚款。如果再有下一次，那就会失去这份工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



作。”杜尔大声地说。“不是不想拖地，没有水，我怎么拖？”留学生据理力争。“这栋宿舍楼停水了，别的宿舍楼没有水吗？整个学校都没有水吗？为什么你不检讨自己，却为自己的错误找客观原因？”杜尔一边说，一边用手指敲着桌子。

最终，留学生受到惩罚。事后他将这件事告诉给一位法国的朋友杰瑞。他说：“杜尔先生对我一点也不友好。”

杰瑞摇摇头说：“这件事本来就是你的错，是你没有做好工作，理应受到处罚。”“你对法兰西民族还不太了解，一旦做事情出现差错或意外，法国人总是先检讨自己错在哪里，很少找客观理由。对自己严格要求，才会避免再犯错误。”

后来这位留学生在法国呆的时间长了，终于见识到了法兰西民族的这种精神，杰瑞说得一点也不错。法国人在出现不好的结果后总是先检讨自己，不找客观原因。比如，和别人约定会面迟到，总是第一时间向对方说“抱歉”，而不解释堵车。即使路上出现交通事故造成堵车，也不会拿这为自己开脱。按照他们的逻辑，应该想到会出现堵车的情况而提前出发。为自己开脱，无疑是错上加错。

并不是只有法兰西民族这么做。我们伟大的孟子早就说过：“仁者如射，射者正己而后发。发而不中，不怨胜己者，反求诸己而已矣。”是说仁者立身，也像射箭一样，射不中，不怪比自己技术好的，只会从自身找原因。

一个刮着大风的下午，公路旁边的旷野中出现了一幅奇怪的景象：一个残疾的中年人正摇着轮椅拼命追赶着一大片在空中飞舞的报纸，他努力想去抓住那些报纸，可风实在是太大了，他残疾的双腿难以完成这复杂的任务，转眼间，报纸散落得到处都是，他没抓到几张。

周围有人看到了这一幕，感叹于残疾人的不幸，便主动过去帮忙。费了好大的劲才把报纸都收拢之后，大家便问他找这些报纸干什么。

残疾人挣扎着坐回到轮椅上，手臂抖个不停，面色苍白的说：“老板派我给客户送去几捆报纸，可是我到地方的时候才发现少了一捆，就赶紧回来找。走到这时，才看到报纸飘得满地都是，只能一张一张拾起来，一张都不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





能少啊。”

大家又说：“你这样的状况，很难一个人解决问题，为什么不直接跟老板解释原因呢？他也会谅解你的。”

残疾人说：“我不能把自己的身体缺陷当成理由，毕竟错误是我自己犯下的，我必须自己承担责任。”

不管你有多少客观的理由，不肯承认自己的过失都不是聪明的做法，想办法解决才是你应该做的。不论原因是主观的还是客观的，总之，你没做好就是没做好。假设每个环节都十分完美，假设所有的人都完成得很出色，那也不需要你努力去做了。总是给自己找理由开脱或者说“我不是故意的”，只会让你越来越不负责任，越来越不受欢迎，离成功越来越远。

生活中，人们难免会出现矛盾；工作中，人们难免会出现问题。其中的原因尽管多多，但有一点是可以肯定的，那就是不可能单是一方的错。有矛盾和问题并不可怕，可怕的是解决矛盾和问题的方法不对头。正确的方法，应该首先从自身上，或自己这一方面找原因。因为，任何矛盾和问题的出现，自身的原因是一定有的。要么是自己的思路错了，要么是自己的言行错了，或者是自己的方法错了。怎么可能全是别人的错、对方的错呢！

现实中，家庭里亲人间；社会上朋友间，工作中同事间，常常发生这样或那样的矛盾和问题。其实，有时根源恰恰在自己。但自己却偏偏认识不到，或者不善于查找自身原因，而是一味的去责怪别人，责怪对方，这样只会让矛盾更激化，让问题更糟糕！

古代儒家学派有一个观点认为，比较完美的人应该是“不迁怒，不二过”。从人的本性上说，没有人愿意做错事，可事情没成功必然是有原因的。只要我们是其中的一个参与者，就必然负有不可推卸的责任。要想“不二过”，首先就要做到“不迁怒”，即不把过错归于他人。

我们都有这样的体验，碰到失败之事，某些领导就会迁怒他人，找出若干人进行处罚，然后，再接着做事。这样就没能从根本上了解失败的原因，所以再一次开始时，相同的错误又会发生……

无数事实证明：凡事应首先从自身找原因，再从客观找原因，这样才利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



于矛盾的化解，问题的解决。让我们在矛盾和问题面前，多从自身找找原因吧，这不仅是战胜自我的表现，也是有利于解决矛盾和问题的有效方法，至少有利于反省自我、完善自我、提高自我吧！

人只要做事，就会有对有错。自己做的事没成功时，要勇于承认自己的不足，并努力把事情做圆满。适度地检讨自己，并不会使人看轻你，相反总强调客观原因，报怨这，报怨那，只会使别人轻视你。

所以，不要总把错误归咎于环境和他人，要学会时时审视自身。常常反省自己哪些方面还做得不够好，不断总结扬弃，不断完善自身。反思就是自救，人只有在不断的反省中才会更坚强，才会不断进步。




由于我们各自做自己要做的事情，就必然会犯错。无论是聪明的人还是愚蠢的人，都不可能不犯错误。明智的人能够改正过错而移心向善，愚蠢的人耻于改正过错而因循前非。移心向善，人的德行便会日日更新；因循前非，人的缺点就会越积越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第5章

## [博傻理论，做聪明的投资者]

在博傻理论中，只要你不是最后的那个笨蛋，你就是赢家。在许多投机行为中，关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要有，那么剩下的只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。所以，你必须要睁大眼睛，不做最后一个笨蛋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 别做最后一个傻子

著名的经济学家凯恩斯为了能够专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，曾出外讲课以赚取课时费，但课时费的收入毕竟是有限的。于是他在1919年8月，借了几千英镑去做远期外汇这种投机生意。

仅仅4个月的时间，凯恩斯净赚1万多英镑，这相当于他讲课10年的收入。但3个月之后，凯恩斯把赚到的利润和借来的本金输了个精光。7个月后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，又大获成功。

凯恩斯把期货品种几乎做了个遍，而且还涉足于股票。到1937年他因病而"金盆洗手"的时候，已经积攒起一生享用不完的巨额财富。

与一般赌徒不同，作为经济学家的凯恩斯在这场投机的生意中，除了赚取可观的利润之外，最大也是最有益的收获是发现了"笨蛋理论"，也有人将其称为"博傻理论"。

什么是"博傻理论"呢？凯恩斯曾举过这样一个例子：

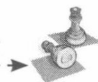
从100张照片中选出你认为最漂亮的脸，选中的有奖。但确定哪一张脸是最漂亮的脸是要由大家投票来决定的。

试想，如果是你，你会怎样投票呢？此时，因为有大家的参与，所以你的正确策略并不是选自己认为的最漂亮的那张脸，而是猜多数人会选谁就投谁一票，哪怕丑得不堪入目。在这里，你的行为是建立在对大众心理猜测的基础上而并非是你的真实想法。

凯恩斯说，专业投资大约可以比作报纸举办的比赛，这些比赛由读者从100张照片中选出6张最漂亮的面孔，谁的答案最接近全体读者作为一个整体

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





得出的平均答案，谁就能获奖；因此，每个参加者必须挑选的并非他自己认为最漂亮的面孔，而是他认为最能吸引其他参加者注意力的面孔，这些其他参加者也正以同样的方式考虑这个问题。现在要选的不是根据个人最佳判断确定的真正最漂亮的面孔，甚至也不是一般人的意见认为的真正最漂亮的面孔。我们必须做出第三种选择，即运用我们的智慧预计一般人的意见，认为一般人的意见应该是什么……这与谁是最漂亮的女人无关，你关心的是怎样预测其他人认为谁最漂亮，又或是其他人认为其他人认为谁最漂亮……

“博傻理论”所要揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，那么自己就一定是赢家，只是赢多赢少的问题。如果再没有一个愿意出更高价格的更大笨蛋来做你的“下家”，那么你就成了最大的笨蛋。可以这样说，任何一个投机者信奉的无非是“最大的笨蛋”理论。

生活中有许多例子与这个模型是相通的。比如“十佳运动员”的评选，在这些投票当中，对于每个投票者的激励是：他如果“正确的”选中某些人，不仅要选中10个人，而且顺序也要正确，那么投票者将获得某种奖励。但是如何才能选中“正确的”人选呢？有“正确的”人选吗？得票多的就是正确的吗？或者严格地说，得票最多的是第一名，得票次之的是第二名，等等。因此，投票者能够选中的话，或者说被他提名的能够“当选”的话，关键是猜测别人的想法，猜测对了你就能获胜，猜错了，你则不能获奖。在这里，我们可以看到没有正确与否，或者谁应该选上、谁不应该选上的问题，而是投票的人相互猜测的结果（当然，在这个过程中舆论的导向作用是很大的，他似乎告诉人们某某人是其他许多人所要选的）。

在期货与股票市场上，人们所遵循的也是这个策略。许多人在高价位买进股票，等行情上涨到有利可图时迅速卖出，这种操作策略通常被市场称之为傻瓜赢傻瓜，所以只能在股市处于上升行情中适用。从理论上讲，博傻也有其合理的一面，博傻策略是高价之上还有高价，低价之下还有低价，其游戏规则就像接力棒，只要不是接最后一棒都有利可图，做多者有利润可赚，做空者减少损失，只有接到最后一棒者倒霉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人们之所以完全不管某个东西的真实价值，而愿意花高价购买，是因为他们预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从他们那儿把它买走。比如说，你不知道某个股票的真实价值，但为什么你会花20块钱去买一股呢？因为你预期当你抛出时会有人花更高的价钱来买它。所以，在资本市场中（如股票、期货市场），人们之所以完全不管某个东西的真实价值而愿意花高价购买，是因为他们预期会有一个更大的笨蛋会花更高的价格从他们那儿把它买走。

再比如说艺术品投资，你之所以完全不管某件艺术品的真实价值，即使它一文不值，也愿意花高价买下，是因为你预期会有更大的笨蛋花更高的价格从你手中买走它。而投资成功的关键就在于能否准确判断究竟有没有比自己更大的笨蛋出现。只要你不是最大的笨蛋，就仅仅是赚多赚少的问题。如果再也找不到愿意出更高价格的更大笨蛋从你手中买走这件艺术品的话，那么，很显然你就是最大的笨蛋了。

当然，肯定会有人成为最后的笨蛋。英国股票投机狂潮中就有这样一个插曲：一个无名氏创建了一家莫须有的公司。自始至终无人知道这是一家什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后把大门挤倒。没有多少人相信他真正获利丰厚，而是预期有更大的笨蛋会出现，价格会上涨，自己能赚钱。饶有意味的是，牛顿参与了这场投机，并且最终成了最大的笨蛋。他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

有一天，有一个人去文物市场，有商人向他推销一个钱币，金黄色的，商人说这是金币，要卖100块钱。这个人一眼就看出来这是黄铜，最多只值1块钱。

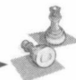
于是这个人对商人说：1块钱的东西，100块钱我肯定不会买，但是我愿意以5块钱买下来。商人看他是识货的，不敢再骗人，最后以5块钱成交。

这个人的朋友知道了这件事，对他说：你真傻，明知道是1块钱的东西，你花5块钱买下来，那不是傻瓜吗？这个人说：是的，我很傻，但是，我知道有人比我更傻，我花5块钱买来的东西很快就有更傻的人以10块钱买走。

过了几天，果然这个人把这个“金币”以20元的价格卖了出去，净赚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





15元。

这个人的理论是：自己买贵了无所谓，只要找到一个比你更傻的人就成功了。就如同今天的房市和股市，如果是做头傻那是成功的，做二傻也行，别成为最后的那个大傻子就行。



## 拿来就用的博弈论

在这个世界上，傻不可怕，可怕的是做最后一个傻子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 神奇的卖马交易

美国路易斯安那州有两位农夫，他们的名字分别为皮埃与沙颂。

有一天，皮埃来到沙颂的农场，并赞美沙颂的马说："这真是一匹漂亮的马，我一定要买下它。"

沙颂回答道："皮埃，我不能卖它，我已经拥有这匹马很多年了，而且我很喜欢它。"

"我愿意付出10块钱的代价买下它！"皮埃说道。

沙颂说："好吧，我同意。"

于是他们签下一纸合约。大约一个星期之后，沙颂来到皮埃的农场对他说："皮埃，我一定要拿回我的马，我实在太想念它了。"

皮埃说道："可是我不能这么做，因为我已经花了5块钱买了一部拖车。"

"我愿意付20块钱买下这匹马和拖车。"沙颂说。皮埃默默地盘算着：15块的投资在一个星期赚了5块，折合年收益率超过1700%！所以，他说："就这么办。"

于是，皮埃与沙颂不断地交易这匹马、拖车与其他的附属配件。最后，他们终于没有足够的现金来交易。所以，他们便去找当地的银行。银行家首先查明他们的信用状况，以及这匹马的价格演变历史，于是放款给他们两个人，而马匹的价格在每轮的交易中也就不断地上涨。每当完成一次交易，银行家可以回收全部的放款与利息，而皮埃与沙颂的现金流量也呈几何级数地增加。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





这种情况持续进行，直到数年以后，皮埃以1500美元的价格买下马匹。然后，有一个东部佬（哈佛大学的MBA商学硕士）听说这匹神奇的马，并（根据统计历史价格）做了一些精密的计算，而来到路易斯安那州，以2700美元的价格向皮埃买下这匹马。

沙颂听到这个消息以后非常生气，他来到皮埃的农场大声责怪道："皮埃！你这个笨蛋！你怎么能以2700美元的价格卖掉马匹呢！我们的生活都靠着这匹马啊！"

开始时皮埃和沙颂手头现金各100美元，马在沙颂的手中。

第一轮交易，皮埃的10美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有90美元和马，沙颂有110美元。

第二轮交易，沙颂的15美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有105美元，沙颂有95美元和马。

第三轮交易，皮埃的20美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有85美元和马，沙颂有115美元。

第四轮交易，沙颂的30美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有115美元，沙颂有85美元和马。

第五轮交易，皮埃的50美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有65美元和马，沙颂有135美元。

第六轮交易，沙颂的70美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有135美元，沙颂有65美元和马。

第七轮交易，皮埃的100美元到了沙颂的手中，马到了皮埃的手中。

皮埃有35美元和马，沙颂有165美元。

第八轮交易，沙颂的150美元到了皮埃的手中，马到了沙颂的手中。

皮埃有185美元，沙颂有15美元和马。

第九轮交易，马的价格涨到了200美元，皮埃的185美元不够了。

于是寻求贷款。双方各贷款100美元以买马，皮埃的现金增加为285美元。沙颂则增加为115美元。

第九轮交易，皮埃付出200美元买下马，沙颂拥有315美元，皮埃拥有85

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



美元和马。

第十轮交易，沙颂付出250美元买下马，皮埃拥有335美元，并清还贷款和利息105美元，剩下230美元现金，而沙颂则拥有65美元和马。

……

于是交易可以不断地进行下去，直到马没有了为止。奇怪的是，当第十轮交易时，皮埃还掉银行的钱时，他拥有的钱是230美元，比他们两人当初的本金加在一起还要多，很明显是拥有了另一方的贷款。但是如果对方继续贷款进行交易，那么两个人的钱就会越滚越多，同时银行不断可以从中获利，他们将成为银行的优质客户，于是银行将不断放大贷款规模。

在经济学中，这个故事的含义是：人们试图通过信用扩张降低利率时，便造成繁荣与衰退的循环。根据凯恩斯学派的说法，生产的驱动力量（换言之，人类经济成就的驱动力量）是总需求——消费的欲望，这是以可支配所得的金额来衡量。凯恩斯认为，政府仅需要谨慎地提高每个人的货币所得，便可以刺激总需求。这种情况下，企业界会提高生产，消费者会增加支出，而国家的财富（以GDP来衡量）便会积累。

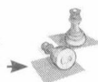
但是我们不需要过多考虑经济学的理论问题，只需要关注我们身边的经济现象。这个故事可以告诉我们的是：正是由于双方的不断买卖，让马的价格可以一路上涨，彼此都可以不断从中获益。这是由于通过各种渠道进入其中交易的货币不断增加而造成的。

由此，你想到了什么？答案是，股市。由于每次交易都能有优厚的回报，刺激了越来越多的人愿意投钱进去炒股票。这样下去有可能产生一种良性循环，因为随着参加交易的人不断获利，消费也大幅扩大，将刺激经济繁荣，而经济繁荣又反过来推高股市，从而使股价一路上升。

但是不要忘记了那句话："人们试图通过信用扩张降低利率时，便造成繁荣与衰退的循环。"是繁荣和衰退的不断循环。上面故事里，由于有人最终高价买走了马，结束了这次交易，所以最终交易双方和银行都得到了盈利，但是如果马在交易中死了会怎么样？一切的交易会终止，最后拥有马的一方必然在交易中出现巨额的亏损，而亏损肯定是由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





银行来承担。

股市中也一样，当股票价格不断在交易中被拉高，终究会有一天由于价格完全脱离价值，或者企业本身的问题而崩盘，即使没有以上问题，但货币供应是有限的，最后随着股价不断提高而难以为继的。到时候由于交易中的资金量已经越滚越大，崩盘中引起的亏损也是不可想象的，而且首先亏到的是散户，他们最晚察觉到崩盘。其次是股票型的基金，结果亏的还是散户的钱。

“投资要用大脑，而不用腺体。”是巴菲特的名言。大脑要做的是判断企业经营前景和大众心理趋向，而腺体只会让人按照本能去做事。巴菲特也不是百分百地拒绝市场炒作，只不过在没有找到更好的鞋之前，绝不会脱去脚上现有的鞋。所以说，对于博傻现象，完全放弃并非是最合理的理性，在自己可以掌控的水平上，适当保持一定程度的理性博傻，可以作为非理性市场中的一种投资策略。

从大众心理角度分析股市，博傻理论已经广为人知。股票市场上的一些投资者根本就不在乎股票的理论价格和内在价值，他们购入股票的原因，只是因为他们相信将来会有更傻的人以更高的价格从他们手中接过烫手山芋。支持博傻的基础，是投资大众对未来判断的不一致和判断的不同步。对于任何部分或总体消息，总有人过于乐观估计，也总有人趋向悲观，有人过早采取行动，而也有人行动迟缓，这些判断的差异导致整体行为出现差异，并激发市场自身的激励系统，导致博傻现象的出现。这一点，在中国股市表现得也相当明显。

对于博傻行为，也可以分成两种，一类是感性博傻，一类是理性博傻。前者，在行动时并不知道自己已经进入一场博傻游戏，也不清楚游戏的规则和必然结局；而后者，则清楚地知道博傻及相关规则，只是相信当前状况下还有更多更傻的投资者即将介入，因此才投入少量资金赌一把。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






理性博傻能够赢利的前提是，有更多的傻子来接棒，这就是对大众心理的判断。当投资大众普遍感觉到当前价位已经偏高，需要撤离观望时，市场的真正高点也就真的来了。要博傻，不是最傻，这话说起来简单，但做起来不容易，因为到底还有没有更多更傻的人是并不容易判断的。一不留神，理性博傻者就容易成为最傻者，谁要他加入了傻瓜的候选队伍呢？所以，要参与博傻，必须对市场的大众心理有比较充分的研究和分析，并控制好自己的心理状态。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 投资、投机与博傻

博傻理论是经济学家凯恩斯在其投机行为中总结出来的，所以博傻与投机的关系密不可分。所以有些人常常把投机与博傻混为一谈。然而投机与博傻完全有着质的区别，是两种不同的交易水平，可以说一种代表着交易技巧的高超，而另一种则代表着交易技巧的拙劣。

投机，这个名词好像一直是个贬义词，在基金的理财观念中，投资这个名词被用得最多，但是，市场周转率最大的机构投资者中，恰恰有一向标榜理性投资的基金。

投机资金，必定是市场最为敏锐的资金，这类资金介入市场热点及时，有些甚至是发动酝酿一个热点的幕后推手。而且这类资金基本上不恋战，能够迅速兑现筹码，对止损也控制得相当好。而博傻资金，通常是市场最为后知后觉的资金，在热点出现和热点爆发期时，往往是观望观望再观望不敢出手，当热点行将结束时，终于忍耐不住勇敢杀入，接了最后一棒，这就是笨蛋的博傻。

投资时间越长的老手，越会远离博傻。要套住一个新股民，非常容易。然而要套住一个老股民，特别是经过真正大小“多空战役”数十上百次的老股民，那真是难如登天。投机资金，赚的也就是不断新入市的新手们的钱。在千点附近，大多数人都远离市场的时候，这时候留在市场中的，都是真正的股市精锐，大家都削尖脑袋赚别人的钱，可是却没有赢家。为什么？因为没有人博傻！

所以千万别把博傻看做是投机。没有市场经验的人，除了大牛市和运气

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



之外，还不具备投机的水平。而博傻后，是否能够及时止损更为关键，股市交易，认识错误并及时改正错误非常重要。

对于我们大多数普通人来说，我们要投资理财。投机和博傻，不是不可以，只是只有足够聪明的人才能够全身而退。首先，你是否清楚这三者的区别？

从理论上，做投资是最安全的，风险也最小。投机呢？风险相对较大，但是要控制风险，也就把不可预计的风险控制在自己可以承受范围内。博傻呢？也就不知道自己在做什么。

投资就意味着你必须有很高的宏观和微观分析，投资是最轻松的，但是也是最难做到的。投资者还要懂很多东西，必须是比较理性的。事实上，真正的投资者很少。

简单点可以这么说：投资是一样东西值1元钱，我要在0.7元买入，等到高估时候，也就是在2元卖出。投机呢，只要这东西会涨到4元，我不管他值1元还是2元，我2.5元都会买进，只要会涨到4元。博傻呢？博傻就是不知道这个东西值多少钱，也不知道自己买入获利多少可以卖出，涨了还想涨，跌了也不知道具体价值，等到跌到忍无可忍时候割肉出局。或者说，博傻者是冒损失30%风险去获得10%的利润。

当价值投资的阵营从100%降到30%的过程，就是价值投资到价格投机的过程。博傻只是价格投机的延续或疯狂。当价值投资的阵营从30%降到10%的过程，就是价格投机走向博傻的癫狂。任何时期都有优秀的企业产生，股票市场总有价值投资的地盘。但是任何时期都有企业破产的可能，大多数企业不能满足股票市场的欲望。每一个渴望在投资、投机，或者博傻行为中获利的人都要明白。

博傻当然可以给人带来财富，在各个领域都不乏依靠搏傻理论投机致富的生动例子：

有一个上海人叫姚奇伟，在金银币收藏中混迹10余年，收藏既是他的业余爱好也是他的一种投资手段。刚入收藏界时，他也跟风炒作，亏损很大，后来姚奇伟通过花钱买教训，渐渐地开始“博傻”，从而获利颇丰。

2003年，开光佛指舍利金币由于大量的宣传和市场的热炒氛围，半个月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





内就翻了两番，跟风炒作者很多，姚奇伟也购进了30万元的金币。但是很快就察觉到该金币并没有沉淀，绝大多数都是炒作筹码，当中小投资者越来越多地跟进时，姚奇伟果断地全部平仓。不少同行都对他的动作迷惑不解，说他傻，但姚奇伟坚定信心，自嘲自己就是去“博傻”，两个月后，开光佛指舍利金币大幅下跌，姚奇伟最终避免了损失。

当金银币市况不太好时，不少投资者又开始大量抛售手中的藏品，但是姚奇伟却又开始逆向操作了，他全仓吃进不少金银币。因为他判断油价肯定会推动金价上涨，而距金价越近的金币上涨空间也越大，况且下半年礼品消费趋旺，焉有不升的道理？姚奇伟的这一操作手法，又让他短线获利翻番。

总结自己的收藏历程，姚奇伟感叹地说：“这年头谁都不傻，敢于去博傻的人才是真正的赢家！”

巴菲特说：“成功投资的第一条要诀是不要亏钱，第二条是别忘了第一条。”但市场投机炒作之风盛行，很多人早将这句忠告抛到了九霄云外，看着低价的ST股天天涨停，谁还管公司亏不亏损、是否有退市风险，只要上冲涨停就敢买进。以赌徒心理妄想博取暴利，最终落得巨亏的下场。

不错，市场很多时候都不能用常理去推测，人心狂热的时候，什么理智都会被抛到脑后，单凭理智有很多时候可能会失去时机赚不到钱，但是一旦市场到了大家都去博傻之时却是行情最危险之机。投资者丧失了理智，只靠冲动与本能做买卖，并且毫无节制、毫无分析地进入市场，甚而透支博傻，一旦市场崩溃，这些博傻的投机者就是第一批被淘汰出局的人，是损失最惨重的市场牺牲品。



## 拿来就用的博弈论

市场不会永远上升，当沉醉于获利，赚钱越来越多，做着股价日日上升的美梦时，保持一点冷静理智。要知道，即使有时错失机会也胜过一次意外而永远不能翻本之恨。所以对一些已经升得毫无节制的股市或者股价飙升的个股，都要保持冷静和理智。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不要盲目跟风

自己不加判断地跟着别人走，后有两种结果，分别有两个模型可以说明，一是“博傻理论”一是“羊群效应”。

有一群羊，当其中的几只羊要么口渴，要么饥饿，要么受外部某种条件刺激（遇到凶猛野兽等）向某个方向（水源、草源、自认为安全的地方）行进时，另外的大部分羊都会无目的地和那几只羊一起行动（尽管不是所有的羊都口渴、饥饿、受威胁）。结果有两个：要么它们得到了水、草、安全，要么什么也没有得到。

一些聪明的人看到某种物品开始上涨，甚至涨得有些离谱时，估计（其实就是赌，也就是博）还会上涨因而去追高买进，当有了一定的获利空间后把它抛出，而另一些人胆子更大，在更高的价位接盘，当你为他捏一把汗时，价格真的还向上涨，结果，他也获利了，紧接着，胆子更大的人（也就是比前边几个更傻的人）又冲了上去，等待他的是两种结果，要么他也获利了（证明他不是最傻的，这样的话，游戏还得继续，必须决出最傻的人），要么这个物品在他接手时开始下跌，他成了最大傻瓜。

如果结果是第一种倒还好，大不了是做一回笨蛋，损失时间和精力。但如果结果是第二种可就不太妙了，如果输了的话会很惨。

许多人想要做投资，但是由于对基金和股票一窍不通，又没有时间去打理，所以总是抱着想省时、省事还想“捞”一把的心态，看到身边的人在买什么，就“跟风”把钱全部投进去。其实我们都知道，看到其他人赚钱，想捞一把就完全照搬别人的这种心态，本身就是不正确的。我们都很清楚，看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





到其他人做生意赚钱，自己如果贸然进入做同样生意的话最有可能出现什么样的结果。做投资，也是同样的道理，盲目的从众心态绝对不可取。你必须根据自身的情况制定出适合自己风险偏好的理财计划。

从众投资并不意味着一定带来亏损，但盲目从众一定会使人失去方向，无论你是专业投资人士，还是普通的个人投资者。

市场定价有一个颠扑不破的规则，它更多地取决于供求关系，以及人们对所购买物品的价值判断。比如一斤白醋平常价钱为2元，2004年发生“非典”大家开始哄买的时候，广东白醋的价钱就上升到50元，一旦事件过后，白醋的价钱不仅落回到原来的价钱，有些囤积居奇的商店还降了价。

股票市场也毫无例外的一致，供求关系与股价波动的不确定性放大了人们投资的风险，所有的人都期望1元买入，50元卖出，“羊群效应”就在这个价格区间开始上演了。股票从1元钱涨到10元钱，人们也许忧虑迟疑，一旦涨到20元钱，大家开始疯狂地进入，直到股价飚升到50元。2001年网络泡沫的破灭，人们清醒地看到：在狂热的市场气氛下，获利的是领头羊，多数狂热的追随者都是牺牲者，因为后来的追随者绝大多数都不知道股票的真实价值。

从众投资的风险同样也来自业内分析师的推荐，我们有时候也注意到一只很有价值的股票被发现的时候，市场并不给它充分的价格，这个时候只有一两位分析师推荐，股价也并不大幅上涨，一旦越来越多的分析师认识到它的价值并开始推荐的时候，股价开始大幅上升了，并在一定阶段开始飙升，这个时候所有的分析师开始推荐了，所有的投资者开始关注这个股票，在这个时候投资这些股票，我们通常发现它的超额收益其实比较有限。这就是市场的定价，所有的人都开始关注与投资的股票，就很难从市场的供求关系中获得超额收益。

并非所有的上涨股票我们都不可以投资，也并非我们不可以从众投资，问题是我们要投资我们所熟悉的股票，我们所要知道的是我们所要投资股票的价值低线。巴菲特一直强调，投资自己熟悉的股票，不要追逐市场的热点。事实上，巴菲特也留了一手，他自己熟悉纺织行业，但他却很少介入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



牛市来了，人们都知道赚钱的机会来了，但是我们需要清醒地认识到，中国的股市有着自身的制度缺陷，并非投资任何股票都能够给自己赚钱。在眼花缭乱的股票上涨中，我们需要更多的是关注我们所投资股票的质量。

“羊群效应”曾经在股市中酿过千万悲剧，但是这种悲剧在市场中永远不会结束。在任何市场条件下，无论我们投资的是热点还不是热点，我们需要清醒的是：不做盲目的从众投资。

不仅仅是投资理财需要如此。做任何事情，都要有自己的立场，不要盲目从众。

如果就盲目跟风，随波逐流，这样的后果往往就是赚不到便宜，甚至会酿成悲剧，更会成为别人的笑柄。




从众心理，给人带来的损失是不可小视的，我们不应该成为从众的牺牲品。要想克服这种从众心理，必须要培养自己的主见，对任何事情都要有自己的观点，即使你的观点得不到任何人的支持，也不要轻易否定自己。做事情时，要多动脑子，不要让别人的言行影响了你的决定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第6章

## [枪手之战，弱者的生存智慧]

在枪手对决时，要做的不是击倒谁，先保护自己才是最重要的。然后寻找合适时机再战胜对方。在枪手对决中，想要始终保持胜利，不仅仅靠能力，更需要我们的智慧，当别人正打得火热的时候，正好可以提高自己的实力。

并不是每个人都能成为超人，但弱者自有其优势，他们在生活中可以处于一个相对安全的位置。不过注意，只是相对，而非绝对，只有很好地利用人性的各种特点和弱点，才能为自己争取到足够长久的安全空间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 保存实力最重要

先要生存，才能求发展。对于力量不够强大的弱者来说，生存下来是第一要务，不要跟别人争强好胜，硬碰硬是得不偿失的，要学会聪明地妥协，保持实力。

丛林社会，善于妥协不仅是一种明智，而且是一种能力。能够妥协，意味着对对方利益的尊重，意味着将对方的利益看得和自身利益同样重要。在个人权利日趋平等的现代生活中，人与人之间的尊重是相互的。只有尊重他人，才能获得他人的尊重。因此，善于妥协就会赢得别人更多的尊重，成为生活中的智者和强者。

在加拿大的魁北克有一个南北走向的山谷，有一年冬天，有对夫妇来到这个山谷的时候，天下起了大雪。当他们支起帐篷，望着漫天飞舞的大雪时发现。每当雪积到一定的厚度，雪松那富有生机的枝丫就会向下弯曲，直到雪从枝头滑落。这样反复地积、反复地落；雪松完好无损。可其他的树。因没有这个本领，树枝被压断了。夫妻俩因此明白了一个道理：对于外界的压力要尽可能地去承受，在承受不了的时候，要像雪松一样，学会弯曲，学会妥协，让自己生活得更轻松。

三国时代，刘备在徐州被吕布打败，投靠了曹操，而当曹操剿除吕布后，却借故把刘备挟持，留在许都不放，刘备虽身为皇叔，但无权无势，仍在曹操掌握之中。

在曹操的控制下，刘备壮志难酬，虽然心急如焚，又怕曹操看出破绽，只好用韬光养晦之法麻痹曹操，使其失去戒心。他在后园辟出一块土地，亲

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





自播种、浇灌、施肥。旨在表明，他十分留恋昔日的农家之乐，不愿继续留意天下大事。

然而曹操没有忘记刘备，一日，刘备正在后园浇菜，许褚、张辽引数十人入园禀告，曹操有请。刘备不能不去，只得随两人入府见操。到了一间小亭，已设樽酒，盘置青梅。两人对坐，开怀畅饮。酒至半酣，忽阴云漠漠，骤雨将至。曹操与刘备凭栏看天。曹操问："使君知龙之变化否？"玄德说不知道。曹操说："龙能大能小，能升能隐；大则兴云吐雾，小则隐介藏形；升则飞腾于宇宙之间，隐则潜伏于波涛之内。方今春深，龙乘时变化，犹人得志而纵横四海。"

曹操的这番感慨，表面上说龙，实则隐指龙一般的英雄。他说道："龙之为物，可比世之英雄。玄德久历四方，必知当世英雄。请试指言之。"对于曹操的话中之话，刘备听得一清二楚，只好姑妄言之，历数他所认定的所谓英雄。

但曹操以手指玄德，后自指，说："今天下英雄，唯使君与操耳。"玄德闻言，吃了一惊，手中所执匙筷，不觉落于地下。正好空中一个霹雳，刘备借霹雳蒙蔽了曹操。让曹操以为自己被一个惊雷吓掉了筷子，曹操也就暂时不把刘备放在心上了。

如若刘备不能让曹操放松对他的警惕，很可能就性命难保了，更别提成就以后的功业了。这个故事就是"大丈夫能屈能伸"的注解吧。只有留得青山在，才不愁没柴烧。

现实生活中，妥协常有附带条件，如果你是弱者，并且主动提出妥协，那么可能要付出相当高的代价，但却换得了存在。存在是一切的根本，因为没有存在，就没有明天，没有未来。也许这种附带条件的妥协对你不公平，让你感到屈辱，但用屈辱换得存在，换得希望，也是值得的。

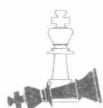


## 拿来就用的博弈论

妥协有时候会被认为是屈服、软弱的投降动作，但其实是非常务实、通权达变的丛林智慧。凡是人性丛林里的智者，都懂得在恰当时机接受别人的妥协，或向别人提出妥协，毕竟人要生存，靠的是理性，而不是意气。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不与他人争辩

1502年，艺术家米开朗琪罗来到佛罗伦萨，他要用一块别人认为无法使用的石头雕出手持弹弓的大卫形象。几天后，米开朗琪罗的赞助人索德里尼来到工作室。他站在雕像的下方说："你的这件作品很了不起，但它有一点缺陷，就是鼻子太大了。"

于是，米开朗琪罗在雕像鼻子的部位开始轻轻的敲打。表面上，他是在修饰，事实上，他没有改动鼻子的任何地方。几分钟后，他问："现在怎么样？"索德里尼回答："现在最完美了。"

不与人争辩，而是巧妙地把事情做得妥帖，才是高手。

有一位顾客，由于对方送货太迟，而向推销员大发脾气：

"你这时候才送货来，还想收钱？我的老主顾都因为买不到你们的货而到别人家去了，你们使我亏了多少钱，你知不知道？"

这位聪明的推销员一看对方发火，就立即向对方道歉，并且说："肯特先生，我们的货送得太慢了，真对不起。难怪你会不高兴，换成我也会发火，我很了解你的心情。"

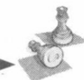
然后，这名推销员才问对方：到底送慢了多久？损失了多少钱？以后再发生这种事应该怎么处理。

等到对方怒气消失，脸色转晴后，他再请对方想一想，以前送货的情况怎么样，有没有耽误过期限。

肯特先生一想，发觉对方每次都按期送货，只是这一次迟延，因此对于刚才发那么大的火，开始感到有点不好意思。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





这时候，那位聪明的推销员才向他说明：这一次货送得慢，是因为制造商赶不出货，所以批发商才送慢了。不过，这是很特殊的，以后不会再发生这种事情了。

由于对方的态度诚恳，而且过失也不全在对方，所以肯特先生也就不再生气了，这场冲突也就轻松化解了。

不与别人争辩看起来也是一种妥协，但这并不意味着放弃原则，一味地让步。我们应当区分明智的妥协和不明智妥协。

明智的妥协是一种适当的交换。为了达到主要的目标，可以在次要的目标上做适当的让步。这种妥协并不是完全放弃原则，而是以退为进，通过适当的交换来确保自身要求的实现。相反，不明智的妥协，就是缺乏适当的权衡，或是坚持了次要目标而放弃了主要目标，或是妥协的代价过高遭受不必要的损失。

因此，明智的妥协是一种让步的艺术，而掌握这种高超的艺术，是现代人成功生活的必备素质。

人没有头脑是不行的，在这个所谓弱肉强食的时代，我们要活着就要应用智慧，而我们每个人的力量又是有限的，每个人都不可能在每件事情上占绝对的优势。如果在某件事情上处于弱势，我们不必要去一味地争强好胜，有时候示弱也是不错的方法。

有对年轻夫妇结婚刚3年，经常为一些鸡毛蒜皮的事吵个不停，感情就像阳光下的雪，变得越来越薄。有天，那位妻子向朋友诉苦说，这种日子无法忍受，还不如离掉算了。每次吵架的时候自己都觉得对方不对，想要争个合理的说法，但是每次她的丈夫总是有很多的说道，说得她不能辩驳，但是心里却不甘心。

朋友建议说：再争吵，不要一味地逞强，学会示弱。

“示弱？”她反问：“现实生活中女人本来就扮演弱者的角色，继续示弱，岂不更让男人得寸进尺？”

当然不是。

这里的示弱是有技巧分寸的，能达到逞强不能达到的效果。朋友举例

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



说："没有触及原则问题的争吵，你不必针尖对麦芒，即使你理由充分，也不必得理不饶人。不如悄无声息地低下头来，作一种无辜无奈状，必要时，楚楚可怜地看他一眼……

怜惜弱者是男人的天性，而且退让更容易博得理解，远比控诉要更有力量，矛盾也就迎刃而解。"

以后再遇到细小的家庭矛盾，这位妻子如法炮制，果然收效明显，少了吵闹，多了份设身处地的理解和温情脉脉的恩爱。

人与人之间的相处其实也是差不多的道理。大家都想争得胜利，但是事实上没有那么多的胜利呀，太尖锐了也会导致对方的尖锐。针尖对麦芒的战争就是这样产生的。

当一方太强势了，另一方肯定会不甘心，必然会有抵抗心理的，这样长期下去就不是什么好事了。示弱也是一种策略，不能压倒对方，至少可以让对方软下来。

遇到事情的时候，一定记得不要和别人争辩。如果你在争辩中失败了，那么你真的败了，但如果你是胜了，还是跟失败了一样，为什么呢？假定你胜了对方，把对方的意见指责得体无完肤，可是那又如何呢？你自然是很高兴，可是对方呢？你伤害了他的自尊，他对于你的胜利打从心底感觉到不满！

林肯一次斥责与同事发生纠纷的年轻军官时说：

"一个成大事的人，不能处处与人计较，耗费自己的时间和精力去与人进行争辩，无谓的争辩，对于自己的性情不仅是一种损伤，还会失去自己的自制力，在尽可能的情况下，不妨对别人谦让一点。就如同与一只狗抢行，你不如让狗先走，否则，被狗咬了一口，即使后来你把这条狗给打死，也恢复不了你的伤口！"

一旦与别人发生冲突时，能够获得最大益处的唯一方法，就是尽量避免争辩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

有些人习惯性地与人作对。无论别人说什么，他总要照例反驳。为什么会这样呢？因为他不喜欢听取别人的意见，心中只有自己，而且他自以为比别人高明，事事要占上风。在日常谈论的十有八九没有绝对是非标准的问题当中，你的意见不一定是对的，而别人的意见也不一定是错的。把双方的总和再行分配，你至多有一半是对的。那么你为什么每次都要反驳别人，要和他争辩呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不争输赢，只为成长

很多时候，输赢并不重要，成长的经历才是最重要的，人只有在不停地犯错、改正中才能完成他的成长旅程。胜败乃兵家常事，很多人却过于计较输赢，过于关注得失，只能是累垮了自己的身体，伤害了自己的心灵，让自己走不出障眼的迷雾。永远不要忘记成长历程的重要性，当你们成长到一定的程度，才能具备坚强的心来面对人生。

赢和输就如同空气和空气中夹杂的沙子，打开窗户的时候，进来的不仅仅有空气，也会有让人眯眼的沙子，如果你只要空气而不留沙子，那是很难做到的，我们无法从空气中把沙子过滤得干干净净，我们需要的是生存，所以我们要打开窗子呼吸空气。我们不分开空气和沙子，让他们统统进来，因为我们需要它们来继续生活。

输赢对于成长有同样的价值，我们都要心平气和地接受，不去过多计较。我们应该既重视输也珍视赢，接受它们带来的人生经验。而对于弱者来说，更没有必要和别人一争高下。

因为不和别人比较，可以避免时间、精力等资源的投入。不必把资源浪费在无益的争斗上，能妥协就妥协，不能妥协，放弃战斗也无不可。

不过在谈判时，若你争的本就是大目标，那么绝不可轻易妥协。同时，如果你是提出妥协的弱势者，且有不惜玉石俱焚的决心，相信对方一定会接受你的条件。在胜利不可得，而资源消耗殆尽日渐成为可能时，妥协可以立即停止消耗，使自己有喘息、调整的机会。

也许你会认为，强者不需要妥协，因为他资源丰富，不怕消耗。理论上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





是这样的，但问题是，当弱者以飞蛾扑火之势咬住你时，强者纵然得胜，也是损失不小的惨胜，所以，强者在某些状况下也需要妥协，也没有必要总和别人争斗。

成长需要经历，而经历就是由各种输赢得失构成的；成长需要积累，积累也离不开学习、输赢、反思的过程。为了成长壮大，目前你不要和别人争输赢。

美国篮球明星韦德的故事是从芝加哥开始的，平凡的韦德却有着不平凡的成长过程。1991年，公牛队第一次拿到总冠军，也就是那一年，韦德随着父亲搬到了芝加哥，在那里每天早晨或者黄昏，无论灯光如何昏暗，韦德和他的父亲以及两个弟弟，都会在门前玩“二打二”的游戏，正是这种不分输赢的家庭游戏，赐予了韦德如今变相上篮的绝技。他回忆道：那时候的地面很粗糙，摔个跟头就破一层皮，但是我一直坚持玩，正是这段经历让我快速成长。

韦德带着自己的变相上篮技术进入了高中，为了让韦德的技术更全面，韦德的高中教练在队内比赛中制定了一条规则：韦德上篮得分，不算。这无非是告诉韦德：比赛的输赢并不重要，重要的是通过比赛，练习除上篮以外的技术，从而全面提高篮球技术。

高中毕业之后，韦德收到了三所大学的通知书，最终韦德选择了马奎特大学，不过由于他的学习成绩达不到要求，第一年的大学生活中，韦德是在板凳上度过的。

事实上，从韦德的成长过程来看，正是这一年的板凳生涯成就了韦德全面的技术。训练时，韦德在球队中的角色就是陪练，他回忆道：“那段日子我担任过很多角色，比如今天在训练中扮演对方球队的球星，明天就扮演对方球队的核心后卫，后天还可能扮演对方的内线球员，大后天还可能当对方的三分投手。”在真正比赛的时候，韦德不仅负责做记录，还要画出战术路线图。中场休息的时候，韦德还要和教练站在一起，帮助教练训话。这一年下来，韦德掌握了全面的技术，迅速成长。如今的他的篮球技术既不属于组织后卫，也不属于得分后卫，让对方无法把握他的角色，因此总能够逮住机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



会得分。

一名东部球队的教练对韦德有过非常高的评价，他说：“我们队内部做过一个调查，题目是，‘如果你随意挑选一名球员，詹姆斯、科比、奥尼尔，谁都可以，你挑选谁？’我的答案是韦德。因为他囊括了所有职业球员的优点，无论是场内还是场外。”是什么给了韦德今天的优势？答案只有一个，就是他年轻时代的锻炼，不求输赢只求锻炼和成长的心态才助他成长为今天的球星韦德。

很多时候，为了创造一个更好的成长环境，你甚至需要妥协。既然妥协更有利，为什么不去做呢？我们要做有智谋的勇士，而不会逞一时的匹夫之勇。

在政治领域，为了给国家争得更大的利益，在关键时刻进行适当的妥协也是一种明智之举，虽然会在某些方面失去一些利益，但是最终能够获得更大的收获，这种妥协就是有意义的。有人说“政治就是妥协的艺术”。妥协可改变现况，转危为安，是战术，也是战略。人性丛林里的争斗有很多种解决方式，妥协就是其中的一种。很多时候。暂时的妥协不代表永远的失败，而是希望的起点，为了最后的胜利，暂时的妥协根本不算什么！

2004年4月21日，在华盛顿，第15届中美商贸联委会仅用了4个半小时的会谈时间，便就知识产权保护、美国对华高科技出口等重要议题达成共识，并签署了八项协议和换文。双方均称赞这次中美商贸联委会取得了“圆满成功”。美国商务部长埃文斯则称这次会谈是中美关系发展史上的“里程碑”，而事实上这的确是一次十分成功的合作会谈。

任何一次成功的谈判都离不开谈判双方的妥协，这次会谈当然也一样。在这次会谈的过程中，中国代表表现出了友好协商、共同合作态度，而中国持这种态度实际上是采取了一种“退一步，是为了进两步”的战略，暂时的妥协是为了更长远利益的实现，局部的让步是为了整体利益的平衡。从美国贸易代表办公室公布的双方谈判结果来看，中方做出了不少重大让步，如中国承诺无限期延长原定在2004年6月1日强制实施的无线局域网加密标准的实施时间。中国方面做出的这些让步和妥协是十分必要而且也是非常值得的，因为，作为世界上最大的发展中国家，中国要发展出自己的高新技术，就需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





要用比较低的成本学习和率先模仿他国的技术，如果不愿意在当前付出相应的代价，那么国家以后的高新技术发展就会受到更大的阻碍。

只要妥协符合双方的长远利益，那这样的妥协就有利于谈判各方全盘优势的实现。也许从眼前或局部来看，妥协是一种付出，但这种付出是为了更长远、更重要的收获，这种付出绝对不是损失，而是一种获取利益的科学战略。



## 拿来就用的博弈论

老子说“夫唯不争，故天下莫能与之争”。不争的人，不是临阵畏缩，而是用一种更为高明的方式化解纷争，使事情向着有利于自己的方向发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 打破平衡解决难题

当枪手对决时，我们要做的不是击倒谁，而是要先保护自己才是最重要的。然后找到自己有利的地位。作为弱者的一方，要根据当时的形势判断，是要打破还是维持几位对手之间的平衡。

有这样一个例子，假设有A、B、C三个射击手，C的命中概率是30%，B的命中率是80%，A是神枪手，命中率是100%。假设三个人轮流互相射击，每个人最多放两枪，可对其他两人中的一个射击，也可对空射击，再假设只要被命中，就一枪毙命。考虑到C的水平最差劲，由C第一个射击，然后是B，最后是A。问C应该采取什么样的策略，才能使自己的存活率最高？

这个问题的答案是C应该对空射击，才能保证自己最高的存活率（41.2%）。再多做一些计算，可得出B的存活率是56%，A的水平最高，存活率却是最低的，只有14%。这个结果很有意思。A的能力是最强的，却在这场博弈中最难存活下来，在现实生活中正是这样，生存不但取决于你的能力，更取决于你对别人的威胁程度。

能力越是超强的人，对别人的威胁也是越大的，别人会联合起来对付你，个人能力并不与生存能力形成绝对的正向同比关系。要提高现实社会中的生存能力，对A而言，最好的策略就是“扮猪吃象”。

C的策略也很有意思，和A和B相比较，他的能力差距很大。面对两个比自己强大得多的敌人，他最佳策略是对空射击，不招惹强敌，让A和B相斗，他坐山观虎斗，偏安一隅，坐收渔利。当然，在现实生活中，他是绝对不能让A和B中间的任何一个真正倒下的，任何一个倒下，下一个倒霉的就是他了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





比如，宋朝军事力量薄弱，和辽、金、蒙古相比较，差距都很大，它的最佳策略就应该是挑起强敌的互相争斗，并保证任何一方不能倒下，这样才能保证自己的安全。但是他们不懂这个道理，先有宋徽宗的“联金抗辽”，辽国被灭了，宋朝的江山也被金国吃掉了一半。到了南宋，又把脚踏进了同一条河里，搞了一个“联蒙击金”，金国被灭了，宋朝剩下的一半江山也没了，陆秀夫只好背着小皇帝跳海了。

三国时期，魏、蜀、吴谁都怕一方过于强盛。一旦有一方强盛，其他两方就要联合制约强盛的一方。故此，孙、刘两家怎么打，最后还是要抱成团。曹魏也试图各个击破，但一打东吴，蜀汉就来捣乱，反之亦然。而陆逊、诸葛恪也发动过几次伐魏战争，一向是见好就收。这样一来，三国互相牵制，谁也不能吃掉对方，谁也都想吃掉对方，就形成了一个长期相持的阶段。当然，当魏国的力量足够强大的时候，就有了“合久必分”的结局。

但是，有时候，可以巧妙地通过打破平衡来解决难题：

公元前7世纪时的中国，诸侯国并列。当时齐国有三位武士田开疆、古冶子、公孙捷，三人英勇善战，被人们称为“三勇士”，很受齐国国王的宠爱。久而久之，三勇士挟功自傲，横行霸道，目中无人。这时有一个阴谋家陈无宇便想乘机把三勇士收买过去，推翻国王，夺取政权。

齐国的相国晏婴眼见恶势力扩张，内心十分担忧。为了国家的安定，晏婴决定寻找机会除掉这三个勇士。可是凭他一个书生怎么能杀掉国王信任的三个武士呢？有一天，齐国的邻国鲁国的国王来访，齐国国王在王宫设宴款待他们一行。晏婴、三勇士和文武百官都列席作陪。晏婴见三勇士盛气凌人、不可一世的骄态，心中便有了主意。宴席进行到一半，晏婴上前奏请国王，让他到国王的花园里摘些桃子来宴请贵客，国王同意了。于是晏婴到王宫后面的花园里摘了六个桃子回来。这六个桃子，两国国君各吃了一个，两国的相国各吃了一个，最后剩下两个桃子。晏婴提议国王，让两旁的文武官员各自报功，谁的功劳大就把桃子赏给谁。

国王觉得这个主意不错，可以增加宴会的喜庆气氛，便要求他的文武官员各自述说自己的功劳。这时，三勇士中的公孙捷首先站出来说：“从前我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



陪国王打猎时，曾亲手打死一只老虎，解了国王的围，这算不算功劳大？”晏婴说：“这个功劳大，应该受赏赐。”于是，国王赏给公孙捷一只桃，公孙捷感到很得意。

三勇士中的第二位勇士古冶子见状，抢着站起来说：“打虎不算什么，我当年在黄河的惊涛骇浪中杀过一头大龟，救了国王的命，这功劳可不比公孙捷小。”国王听了，觉得他说得很对，于是把剩下的桃赐给了第二位勇士。

这时，三勇士中的最后一位田开疆坐不住了。他讲述了自己领兵攻打敌国，为国家强大立下了赫赫战功。然后问国王，他的功劳够不够大。国王安慰他说：“你的功劳很大，可是桃子已经没有了，下次再赏赐你。”

田开疆听不下去，觉得自己为国征战反倒受了冷落，而且在众目睽睽下受到侮辱，气愤之间，当场拔剑自刎而死。第一位勇士公孙捷见状，也拔出剑来说：“我功劳小而受到赏赐，田将军功高而没有得到赏赐，这确实不合情理。”说话之间，顺手一剑也自杀身亡。这时，剩下的勇士古冶子跳出来说：“我们三人曾经发誓同生死，今天他们两位已死，我怎么能独自活着呢？”说完，也自杀了。

说话之间，三位勇士都自杀身亡，齐国的国王连阻止都来不及，所有的来宾也都吓得目瞪口呆。晏婴以他的智慧，仅仅用了两只桃子，就杀掉了三个英勇的武士，巧妙地除掉了国家的隐患。

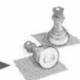
实力较弱的一方，和多方竞争之时，如果没有聪明的策略，首先被消灭的将会是自己。弄明白枪手之战的博弈理论，可以帮你更好地做出判断，为自己赢得安全空间。




如同做大事的人，总会先做好小事，利用小事的成功来提高心气，利用小事的积累来爆发出最后一跳的力量。有些人胸中隐藏着高远的志向、抱负，表面上却显得很“无能”，这正是他心高气不傲、富有忍耐力和成大事讲谋略的表现。这种人能高能低，具有一般人所没有的远见卓识和深厚城府。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 两虎相争必有一伤

成语“两虎相争必有一伤”至少道出两个道理：第一，若非必要，不要与别人厮杀，它会让你大伤元气；第二，别人争斗之时，你可以坐收渔人之利。

关于第一个道理，很简单。来看一个故事：

上初中的明明放学以后气冲冲地回到家里，进门以后还使劲的把门关上，他的妈妈正在厨房里干活，看到明明生气的样子，就把他叫了过来，要和他聊聊。

明明不情愿地走到妈妈身边，气呼呼地说：“妈妈，我现在非常生气，李强居然在背后说我的坏话。”明明的妈妈一面干活，一面静静地听儿子诉说。明明说：“李强让我在朋友面前丢脸，我现在特别希望见到他的时候和他吵一架，希望他遇到倒霉的事情！”

他妈妈走到墙角，找到一袋木炭，对明明说：“儿子，你把前面挂在绳子上的那件白衬衫当作李强，把这个塑料袋里的木炭当作你想象中的倒霉事情。你用木炭去砸白衬衫，每砸中一块，就象征着李强遇到一件倒霉的事情。我们看看你把木炭砸完了以后，会是什么样子。”

明明觉得这个游戏很好玩，他拿起木炭就往衬衫上砸去。可是衬衫挂在比较远的绳子上，他把木炭扔完了，也没有几块扔到衬衫上。

妈妈问明明：“你现在觉得怎么样？”

“累死我了，但我很开心，因为我扔中了好几块木炭，白衬衫上有好几个黑印子了。”

妈妈见儿子没有明白她的用意，于是让明明去照照镜子。明明在一面大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



镜子里看到自己满身都是黑炭的粉末，从脸上只能看到牙齿是白的。

妈妈这时才继续说道："你看，白衬衫并没有变得多脏，而你自己却成了一个'黑人'。你想在别人身上发生很多倒霉事情，结果最倒霉的事却落到自己身上了。有时候，我们的坏念头虽然在别人身上兑现了一部分，别人倒霉了，但是也同样在我们身上留下了难以消除的污迹。"

送人玫瑰，手留余香。同样道理，朝别人丢黑炭，自己身上会留下污迹。所以和别人有冲突的时候不要发怒，不要愚蠢地和别人大打出手，那样你会像下面故事中的熊一样。

有一次，森林遇到了百年一遇的灾害，飞禽走兽都走光了，只剩下了一只狐狸和两只熊，一只黑的，一只白的。眼下最当紧的是找食物吃。狐狸突然灵机一动，说道："你们两个吃我，又瘦又小，一点事也不管，倒不如这样吧，你们两个打架，谁赢了，我就让谁吃了，这样，也可以饱餐一顿。"这两只熊一听有道理，二话没说就打了起来，这时，眼看白熊就要赢了，狐狸上去就咬了白熊一口，黑熊反败为胜；它们足足打了两天。最终，黑熊赢了，说："我可以吃你了吧。"但是，黑熊已经连吃狐狸的劲儿都没了，还怎么吃啊，狐狸上去一爪就把黑熊打死了。狐狸笑了，这就是弱者的生存之道。

处于劣势的弱者，可以好好学习这种方法。很多时候，我们斗不过别人，但采用一种旁观者的角度来处事也是不错的，当你与世无争的时候说不定正成全了你的成功。

三个学子甲君、乙君、丙君，他们经常在一起争论，因为甲君和乙君信奉竞争哲学，认为优胜劣汰的法则是真理，这个世界只有强者才可以生存。而身体虚弱，并且还有些智力残疾的丙君则不这样认为，他认为人类应该合作，而不应该相互竞争。甲君和丙君经常因此笑话丙君的观念，时不时地还为难他，但丙君却坚持自己的看法。

有一天这三个学子外出探险，在茫茫沙漠中迷了路。沙漠一望无际，而头上却烈日炎炎，淡水越来越少了。怎么办？为了活命，信奉竞争哲学的甲君和乙君终于打了起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





在这场为了争夺淡水的争斗中，甲君当场被杀死了，乙君因为争斗而身负重伤，不久以后也死了。最后只剩下了身体虚弱，并且似乎还有些智力残疾的丙君。丙君喝着剩余那一点点淡水，终于走出了沙漠。

学会置身事外是一种智慧，当你学会了这样的哲学之后，你看待事物的角度自然就不一样了，上升到了一个更高的层次。置身事外是博弈的一种高手段，他的目标是在混乱的时候保护自己，其实大家应该也有这样的感受，当一场冲突很严重的时候不是打倒对方而是保护好自己才是最重要的，并且在这个时候找到有利于自己的位置。

其实，不管你是强者还是弱者，坐收渔人之利都是出力最少，收获最大的策略。

《史记》记载：韩、魏两国连年交战不止。秦惠王把自己想从中调解的打算告诉大臣们，大臣们有的赞成，有的反对。惠王也拿不定主意。这时，正巧陈轸来到秦国，秦惠王便向陈轸请教。陈轸想了一下，说："大王知不知道卞庄子刺虎的故事？有一次，卞庄子发现两只老虎在争相撕食一头牛。他抽出宝剑想去刺虎。一个童仆阻止了他。说：'两只老虎正在吃牛，尝出美味来就一定要争夺，争夺就一定要互相厮杀，结果是力气大的老虎受伤，力气小的老虎死亡。然后你再去追赶受伤的老虎，把它刺死。这样，你就可以一举而获得两只老虎了。'卞庄子认为童仆的话有道理，便站在那里等待老虎争斗。过了一会儿，两只老虎果然厮打起来，力气大的老虎受了伤，力气小的被咬死了。卞庄子追赶受伤的老虎，终于刺死了它。现在韩魏两国相互争战，长年相持，不分胜负。这样下去，结果一定是强国受损，弱国失败。而后你再出兵进攻受损之国，这样，你就可以像卞庄子刺虎那样，一举而从两国得到好处。大王您不会有不同的看法吧？"

惠王认为很有道理。于是，他继续缓兵待机，坐山观虎斗，后来果然魏国受损，韩国失败。秦国发兵进攻魏国，取得大胜。

一条街上相隔不远，有三家规模实力大致相仿的绸布店，在这条商业街上几乎成三足鼎立之势。

正值市面清淡，王家绸布店首先挂出了"蚀本大甩卖"的招牌，一时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



顾客盈门。对门的李家不甘落后，也立即减价。稍远一点儿的周家店几乎被王、李两家抢走了所有的顾客，迫不得已也只能“降价酬宾”。但不多久，王家为了和李、周两家争抢生意，再一次降价，李家立即效仿。一时间，王、李两家竞相压价。

周老板此时心生一计，他放出风来说自己已赔得太多了，再不能支持了，索性先关了店面，不去争另外两家的生意了。这一下，王、李两家更是非要一决雌雄不可了。他们不惜血本把价钱大降特降。果然他们的生意出奇的好，顾客不光人多买得也多，很多人都是成捆成捆地买。等到他们的店都快被掏空了，本钱大赔，他们才发现，许多顾客都是被周老板雇来的。就这样，王、李两家，一家倒闭，一家成了周老板的分号，落了个两败俱伤的结果，只有周老板从中得了大利。

关门的那两家店主该怪谁呢？不懂得使用策略，一味蛮干，与人争强好胜，就是这样的下场。所以，遇到事情的时候，我们一定要看清楚自己的立场，自己和对手之间的差距，究竟自己是强者还是弱者。任何位置的人都有自己的生存之道，关键是给自己正确的定位，选择合适的策略。




“天下莫柔弱于水，而攻坚强者莫之能胜”，说的是以柔克刚的道理。凡事太过争强，可能会被碰得头破血流。这个时候，不妨转换下策略，换种比较容易让人接受的方式，潜移默化地改变对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第7章

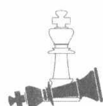
## [猎鹿行动，合作创出奇迹]

博弈论中的猎鹿模型告诉我们的是：两个猎人自己单独行动的话是最不利的。我们不要单独战斗，一个人的力量不足以完成所有的事情。不管是与他人合作，还是与他人竞争，最后的结果都比自己单打独斗要好。

术业有专攻，在这个不崇尚个人英雄主义的时代，你不可能独自成功。试着跟别人合作，你的困扰对别人来说可能只是举手之劳，反之亦然。合作可以帮助我们大家一起创造奇迹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 让我们一起实现目标

博弈论中有一个著名的“猎鹿模型”，讲述了两个猎人共同猎鹿的故事：

某一天他们狩猎的时候，看到一头梅花鹿。于是两人商量，只有这两个人齐心协力，都去猎鹿时，才会得到那只鹿。如果猎鹿的时候一只兔子突然在其中一人身边经过，而这个人转而抓兔子，这人会得到兔子，但鹿就跑掉了。两人得到一只鹿的效用远比分别得到一只兔子大。

因此我们可以看到一共有四种方案供选择，每一行都代表一种博弈的结果。具体说来：

X，X

X，0

0，X

1，1

1.第一行表示，猎人A和B都抓兔子，结果是猎人A和B都能吃饱4天；

2.第二行，猎人A抓兔子，猎人B打梅花鹿，结果是猎人A可以吃饱4天，B则一无所获；

3.第三行，猎人A打梅花鹿，猎人B抓兔子，结果是猎人A一无所获，猎人B可以吃饱4天；

4.第四行，猎人A和B合作抓捕梅花鹿，结果是两人平分猎物，都可以吃饱10天。

（1）如果双方都选择了猎鹿，效用为1，（猎鹿，猎鹿）具有帕累托最优（Pareto Optimality），为深入合作的最佳结果；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





（2）如果双方都选择了猎兔，即双方没有合作，（猎兔，猎兔）称为风险上策（Risk dominant）均衡。

（3）如果一人选择了猎鹿，而对方选择了猎兔，即对方没有诚信，背叛了原来的协议，则选择猎鹿者将一无所获，选择猎兔者将保证得到一定效用X（0<X<1）。

我们可以看到，在这个博弈中，根据纳什的均衡原理，应用博弈论中的“严格劣势删除法”，可以得到两个比较好的结果，那就是：要么分别打兔子，每人吃饱4天；要么合作，每人吃饱10天。

当然人心是不一定的，最终会采取哪一种策略就不是纳什均衡能决定的了，比较［1，1］和［X，X］两个纳什均衡，明显的事实是，两人一起去猎梅花鹿比各自去抓兔子可以让每个人多吃6天。按照经济学的说法，合作猎鹿的纳什均衡，分头抓打兔子的纳什均衡，具有帕累托优势。与［X，X］相比，［1，1］不仅有整体福利改进，而且每个人都得到福利改进。

我们采取一种更加常见的说法就是，［1，1］与［X，X］相比，其中一方收益增大，而其他各方的境况都不受损害。这就是［1，1］比［X，X］具有帕累托优势的含义。

或许上面比较专业的分析让你似懂非懂，但是尽管如此，相信你也可以看得出来，两个猎人自己单独行动的话是最不利的，得到的结果只能让大家平均吃2天，那么我们从这里就得到这么一个原理，我们不要单独战斗，要学会与他人合作，许多任务不是一个人的力量足以应对的。

有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根渔竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根渔竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着渔竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他已经看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

另外有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根渔竿和一篓鱼。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海，他俩每次只煮一条鱼，他们经过遥远的跋涉来到了海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

每个人的才能、拥有的资源都是不同的，很多时候要一起走，以对方的优势补足自己的劣势，才能走到共同的目的地。

维勒和李比希都是19世纪德国杰出化学家。他们两人的性格迥异，李比希激烈，爽朗，风风火火，像一团烈火；维勒平和、沉稳、文文静静，像一盆冷水。但两个人感情很好，亲密无间。他们密切配合，致力于科学研究。共同对无机化学、有机化学做出了贡献，同是有机化学的创始者。

李比希在自传中写道：“我的最好运气，就是有位志同道合的朋友。多年来我和这位朋友真诚合作，毫无隔阂……手携手地向前，这一位行动时，那一位已经准备好。”

由于两人的真诚合作，因此，才创造出科学研究上的辉煌。

这个道理再简单不过，连鸟类都知道。鸟类迁徙的时候，总是成群地南飞。据说，借着“V”字队形，整个鸟群比每只鸟单飞时，至少增加了71%的飞升能力。它们拥有共同目标和集体感，它们凭借着彼此的帮助共同前行，它们在一起可以更快、更容易地到达他们想去的地方。

可是，悲哀之处在于，动物能做到的事情，人类往往做不到。因为我们每个人都有独立意志，都有自己的想法，所以就很可能出现这种“劲不往一处使”的现象，大家不能齐心协力，其结果当然是可想而知了。所以，每个人都要提醒自己，为了彼此的利益，大家都要精诚合作，才能达到共同的目标。

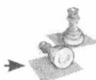


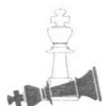
## 拿来就用的博弈论

自人类进入工业时代，分工更加明确，合作也提上了日程，而且变得更重要。不管是在工作中，还是在生活上，人与人之间都需要合作。不会合作的人，运气和成功难以降临；而一个有效利用合作的人，成功喜欢和他们做伴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 硅谷老板为何先解雇中国人

一位在美国IT业工作过多年的知名人士说："一个中国人是一条龙，三个中国人就成了虫。"他发现了一个奇怪的现象：如果老板要想解雇一个亚洲人，在一个中国人和一个日本人之间做选择，那么，被解雇的一定是那个中国人。为什么呢？因为中国IT业的精英们个个都自信有余而和气不足。

同样是亚洲人，在美国人眼里，日本人做软件的一个最大的特点就是整体把握得非常到位，他们的作品特别清晰，满足了客户提出的所有要求，实现了全部功能，而且软件运行也非常稳定。但是，如果只看具体的代码，其实日本人的水平并不怎么高。但是，我们中国的软件工程师总是喜欢独自琢磨数据、结构、算法，各干各的。我们对某些特定的开发工具可能非常精通，但却不能保证整个软件被稳定、完整地开发出来。我们做事情不注重对问题本身进行分析，而往往侧重显示个人的技术。

这位IT行业知名人士又举例说：在招聘的时候，中国应聘者和日本应聘者做同一张试卷。当招聘方审阅试卷的时候，会发现日本人做的编程答案好像是有统一的答案，程序结构、注释、变量命名……就连表达方式都非常相似。而中国应聘者，每个人都有自己的一套解题方法。而等到他们真正到了新的工作岗位上时，就会先把前任的程序数落一通，然后自己再开发有更多问题的代码来代替。他们总认为别人做得太差，自己应该再重新做一套，并且自认为自己的非常有创新性。

社会发展到今天，早已经不是靠比拼逞英雄的时候了，在美国，程序员已经被认为是办公室的蓝领了。在美国或一些其他国家，有许多公司的经理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



根本就不懂技术。他们虽然不懂得软件技术，但是，他们却知道怎样去领导程序员去做好这份工作，并且没有内部不团结的情况。

而中国企业中，这种现象很少存在，领导者往往是业界精英，即便不是精英，最起码也是要懂得每项工作的内容，是个通才。否则，领导者就很难让属下信服，如果属下不信服领导，那么下属就会跟他搞鬼，或者偷工减料或者口是心非，能推的责任尽量推，能揽到的好处从来不推辞。或者在企业内部搞鬼，使企业不团结。甚至有许多技术高手常常会纠结于同管理层作对，忘了自己工作的目标是要实现自己的梦想或者给自己创造财富。

团队成员在内部不是合作共同进步，而是相互拆台，唯恐哪个比自己升得高，比自己表现得出色。还有些人不愿意跟别人合作，总是防着别人从这里学到什么有用的东西。例如，中国成立的合伙公司常常是刚有点起色，内部就开始争权夺利，闹分家。给老板打工，刚熟悉点业务就要自立门户。这些都是典型的“三人成虫”现象。

但是，独木难成林，靠一个人是无法撑起一个团队的，必须有团队精神，大家一起努力才行。否则相互拆台，只能是给自己设置一道道通往成功的障碍，并且独撑一片天是不能长久的。

在生物界，聪明的海豚就是靠团队的力量来捕食的！当一只海豚发现鱼群的时候，它会发出一种声音，把附近的海豚全部叫过来，围成很大的一个圈，紧紧包围住鱼群。所有的海豚全部发出一种声音，鱼群听到后便会惊慌失措、横冲直撞，但这时所有的海豚并不急着吃鱼，而是再次发出这种声音，让鱼群更加惊慌。这时，鱼群会聚集成很紧密的一团，然后有一只海豚冲入鱼群，张开嘴满满吃了一口后又迅速退回包围圈外，紧接着另一只海豚采取同样的动作上前进食，直到将鱼群全部吃完。

海豚在海洋里也很强大，但是，如果海豚不协作，而是一只海豚追逐一条鱼，可能既辛苦又吃不饱。聪明的海豚依靠相互配合、团队作战，结果不费多少力气，每一只海豚都能饱餐一顿，这样每只海豚都成为了胜利者。

逞个人英雄使自己迈向成功的道路更加艰难，为了自己利益而舍弃团队的利益，这样的行为是绝对不可取的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

NBA前著名球星迈克尔·乔丹说："一名伟大的球星最突出的能力就是让周围的队友变得更好。"什么是团队精神？①首先做好自己，全力以赴创造个人价值，这是团队精神之根；②目标相同、行动一致、相互支持，顾及大局利益，这是团队精神之本；③先舍后得、同辱共荣、统一思维、形成合力，这是团队精神之魂。无根则落不了地发不了芽；无本则缺乏持续力；无魂则失去凝聚力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 众人齐心，其利断金

在人生的道路上，个人英雄很少。不论你是工程师、经理人或是一名普通员工，你的工作都必须仰赖别人跟你的合作。就像是一个篮球球员那样，任何的得分都必须靠队员之间缜密的配合。好的篮球球员如迈克尔·乔丹，除了他精湛的球技之外，更重要的是他与队员间良好的默契，以及乐于与队员共同追求卓越的精神。

独木难成林。我们都知道，一根筷子很容易折断，每根都难逃被折断的命运。但是一把筷子就很难再被折断了，这样每一根筷子也都得以保全。一个人的力量始终是有限的，但是点滴的个人力量就会聚集而成巨大的力量。

黄昏时候，洪水最终冲开了江堤。离江边不远处的一个个小院子都成了一片汪洋。清晨，受灾的人们站在堤上，凝望着水中的家园。

忽然，有人惊呼：“看，那是什么？”一个黑点正顺着波浪漂过来，一沉一浮，像一个人！有人“嗖”地跳下水去，很快就靠近了黑点，但见他只停了一下，便掉头回游，转瞬间游上了岸。

“一个蚁球。”那人说。“蚁球？”人们不解。

说话间蚁球漂了过来，越来越近，人们都看清了：一个小足球般大的蚁球！黑黑乎乎的蚂蚁密匝匝地紧紧抱在一起。风起云涌，不断有小团蚂蚁被浪头打开，像铁器上的油漆片儿剥离开去。人们看得惊心动魄。

终于，蚁球靠岸了。蚁球一层层散开，像打开的登陆艇。蚁群迅速而秩序井然地一排排冲上堤岸，胜利登陆了。岸边水中仍留下了不小的一团蚁球，那是英勇的牺牲者，它们再也爬不上来了，但它们的尸体，仍然紧紧抱在一起。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





看看小蚂蚁的合作精神，你就知道为什么它们能完成许多不可思议的任务。合作让它们得到了最好的结果。如果在洪水中，每一只蚂蚁都自顾自地逃命，那么它们全部都会死掉。当它们牢牢抱成一团共同面对灾难时，大部分蚂蚁的生命得到了保全。

自然界的奇迹总是很多，那些小生命们表现出来的合作精神总是能让我们动容：

在深深的海底，一群小鱼遭遇了一条金枪鱼，看起来小鱼是难逃一劫了。金枪鱼发起了攻击。出人意料，小鱼们并没有四散逃窜，而是迅速“抱”成了一团。金枪鱼居然扑了个空。鱼群始终保持着团状。金枪鱼每攻击一次，鱼群就向旁边翻滚一圈，这一侧的鱼游到那一侧，里面的鱼游到外面，如此循环，周而复始。面对一群猎物，金枪鱼居然找不到一个可以攻击的具体目标。即使它看准了的目标，也会因为游动而迅速消失在鱼群中。然后，在它眼前仍旧是一条条面目相像的小鱼，目标何在，早就无法分辨了。

多么壮观的景象，鱼群在大海深处翻滚逃避，金枪鱼一次次地无功而返。靠着相互照应，集体防御，鱼群一次次化险为夷。可以想象，谁一旦离群，就立刻会成为金枪鱼的腹中美食。只要鱼群不被冲散，金枪鱼的企图就无法实现。

世界上的植物中，最雄伟的可属美国加州的红杉了，它的高度相当于30层的高楼那么高。按一般规律来说，越是高大的植物，它的根应该扎得越深，但是科学家却发现红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。可是扎得不深的高大植物是非常脆弱的，只要一阵风就可以将它连根拔起，更何况红杉呢？但实际上红杉是一大片红杉，而且大片红杉彼此紧密地相连着，一株连着一株，因此再大的风也无法撼动几千株根部相连的红杉。

每株红杉的力量都是渺小的，但是几千株红杉的力量却是无比强大的，他们靠着团结合作与大自然作斗争，最终获得胜利。

我们生存在一个充满竞争的时代，生存似乎变得越来越艰难，然而正是如此，我们才更需要与别人合作。最能有效地运用合作法则的人生存得最久，而且这个法则适用于任何动物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



因为有了合作精神，大雁才能躲避严冬，飞到温暖的港湾；因为有了合作精神，小乌龟才能获得1%的生存率，以此来维持种族万代不息；因为有了合作精神，才有了百蜂采蜜的景象；而人类，因为有了合作，才有了世间最美的创造，才有了人间最伟大的奇迹。

博弈论上有合作性博弈和对抗性博弈的区别，如果合作性博弈的双方不能尽全力去合作的话，那对抗性的对方就会找到你的弱点各个击破，只有同心才能断金。




只要不是一个人能够完成的事情，就必须要强调团结，团结在一个集体里面是非常重要的。大家为了共同的目的，走到了一起，这为团结设定了先决条件，起码在最开始是这样的。但是随着事情的进展，中间会出现很多问题，在某些问题上，难免出现不同意见，有一些分歧，在这个时候，如果不强调团结，只注重个人观点，就会破坏了团结，就会造成我们的集体丧失凝聚力，进而也丧失战斗力，成为一盘散沙，不攻自破。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 小成靠个人，大成靠团队

小成功靠个人，大成功必须靠团队。没有完美的个人，只有完美的团队。

一个人总会有自己的优势和不足，只有融入团队，才能使自己获得更大的发展。

团队的成与败、荣与辱都与我们息息相关，也事关我们的荣辱与前程。团队的成功，也就是我们的成功，团队前途黯然，我们的前途也会很渺茫。团队的失败，也就是我们的失败。我们与团队共命运。

NBA球员深刻明白这个道理。例如，当球队赢得赛季总冠军，那么，球队每名成员都能获得一枚冠军戒指，而冠军戒指是每一个球员毕生的追求，也是他们最大的期望。反过来说，如果他们想要得到冠军戒指，就要寄希望于团队，只有依靠团队成员的共同努力，才能获得成功。球员和球队紧紧地捆绑了在一起。正如伟大的篮球运动员迈克尔·乔丹曾经说过的一句名言那样："一个伟大的球星产生于一个优秀的球队，而一个优秀的球队，也是造就伟大的球星的摇篮。"

纽约时间2014年9月19日上午，阿里巴巴在纽交所成功上市，创始人马云成为中国首富。与此同时，也有1万多名阿里员工成为千万级富翁。

据阿里巴巴提交给美国证券交易委员会的文件显示,1999年创立以来,阿里已经以股票期权和其他股权奖励的形式,向现任和前任员工总计发放了26.7%的股份。按开盘价每股92.7美元计算，阿里员工将分享约636.35亿美元的巨额财富。阿里巴巴目前总共有1万多人拥有股权,以此计算平均每位员工的身家达

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



到约600万美元,折合约3700万元人民币。

这1万多名坐拥巨额财富的阿里员工，在这一刻，一定会为自己当初选择了一个伟大的团队而自豪，也一定会深深感恩这么多年团队对自己的磨砺、挑战和塑造。曾经的艰辛、动摇、付出和坚守，在这一刻，都成为痛并快乐的回忆。

在现代社会，绝大部分就业的岗位和奋斗的平台都是由企业提供的，绝大多数人都要融入企业这个大团队获得生存和发展，所以，需要每个人在内心能树立这种和团队共命运的意识。把自己融入团队，让团队成为自己生命中不可分割的一部分。

当我们成为团队中的一员时，我们要时刻准备为了“我们”舍弃部分“我”的利益。而当我们放弃小我成就“我们”的时候，我们就帮助了团队茁壮成长，也使自己能在团队中长久发展。同时，这种甘于奉献的精神，也会得到团队赞赏，赢得团队其他成员的尊重，这就为我们取得更大的成功铺就了道路，这个回报会比当初的付出大得多。这就实现了我和团队的双赢。

在工作中，公司是一个团队，这个团队给了我们展示才华的平台，给了我们精神的寄托，给了我们生活的保障。所以，我们没有理由不把团队当成自己最重要的一条生命线。没有了团队这个平台，我们就会像断线的风筝，飘浮不定，诚惶诚恐。所以，珍惜我们的团队，不要等到失去了才发现它的可贵。

曾经有一位财产多多的年轻创业家，在30岁以前就凭借一己之力开创出一番令人欣羡的事业，在35岁的时候找到了投资新事业的伙伴，于是几个年轻的“有钱人”就拍板定案，开始人生中的第一个共同合资事业！

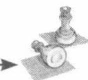
他们坚信以几个人成功的经验与雄厚的财力，必定能在新事业的领域中创造骄人的绩效并且在同业中打响知名度！

开幕酒会后的第二周，许多人听到一个不可思议的消息，原来一群雄心万丈、野心勃勃的“有钱人”，竟然因某些制度和理念不同，吵得翻天覆地，虽然最后还是达成共识，结果却令人啼笑皆非：酒会后公司就解散了！

一个优秀的企业若要发挥整体实力，势必将所有的人力“化零为整”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





但是这股力量往往在关键时刻亮出“化整为零”的绝招，搅得团队无所适从，方寸大乱！

追本溯源，也未必断得出谁是谁非。试想，团队员对自己的角色扮演或权责不清不楚，即使个体再优秀杰出，也无法将整体任务完成，其整体之方向势必受牵累，导致个个捶胸顿足，心力顿失！

其次为个人责任感，或许您会发出不平之鸣，责任感曾几何时会被冠上个破坏团队的罪名，事实上责任感无罪，罪在个人的“太过与不及”。不妨想想看，团队中是否有一种人，对自我的要求超越上级的期望，但往往演变成为“独善其身”，完全以“脱队式”的心态面对团队，产生不合群的特质，让团队中成员之间产生沟通的瓶颈，更让自己掉入“敝帚自珍”的陷阱！

团队组织中会出现权限模糊的现象，这种现象可从三个角度检视：

第一，初期重叠：由于组织成员有限，人力不足，几乎是个个身兼数职，即使多有疲惫，却也怀抱“开国元老”的自尊，所有辛苦就理所当然地一肩扛。

第二，中期削藩：企业逐渐成长，成员扩编，原本身兼数职的“前辈”在指示下释出若干公务，此时出现两种截然不同的心情：“老”的有一种“失落感”，即使他过去辛苦得唉唉叫；“小”的则有“冷落感”，心中自然会想，怎么尽做些芝麻绿豆的小事，即使他初来乍到！

第三，晚期混沌：新生代渐渐蹿起，蚕食鲸吞般地扩大版图，开国元老开始有渐入“广寒宫”的隐忧；因此，团队职场出现诡异的尴尬气氛；经营者或主管若不察，是职场之战随时有一触即发的可能！

作为团队的一员，遇到事情发生时，你不该想“这样做，对我有什么好处”，而应该想“这样做，对团队有什么好处”。这两个不同的关注点说明你想的是与他人竞争，还是与他人积极配合。罗伯特斯指出：“任何优异的成绩都是通过一场相互配合的接力赛取得的，而不是一个简单的竞争过程。”如果你关注的是整个团队的利益，而不是你自己，在需要你做出贡献的时候，你就会传出接力棒，而不企图单枪匹马地独自完成整场比赛。只有保证整体的利益，才会实现个人的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






以一挡十不难，难的是以十挡一。团队成员之间要相互支持，而不能相互拆台。一些人只关注自己的利益，而不信任他人，甚至猜疑自己的队友。其实这是一个态度问题，如果你能善待他人，相互间就可以建立起良好的协作关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第8章

## [信息博弈，比的就是信息]

这是一个信息时代。很显然，信息的作用在博弈之中非常重要。将博弈论还原到现实，人们不再完全理性，信息存在不对称，博弈就需要在抢占信息高地上做出努力。

信息不对称，是一个很大的障碍。信息的不对称会造成“逆向选择”和“道德风险”，前者事前，后者事后。而如果能把信息准确快速地传递出去，就可能为自己赢得成功的机会；反之，如果传递的是错误信息，就会导致失败。所以在这个时代中，如何把握信息也是检验你是否具有人生智慧的标准之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 从一个笑话说起

据说，美军在1910年一次部队的命令传递中闹了很大的笑话。

营长对值班军官说："明晚大约八点钟左右，哈雷彗星将可能在这个地区看到，这颗彗星每隔76年才能看见一次。命令所有士兵着野战服在操场上集合，我将向他们解释这一罕见的现象；如果下雨的话，就在礼堂集合，我为他们放一部有关彗星的影片。"

值班军官对连长说："根据营长的命令，明晚八点哈雷彗星将在操场上空出现。如果下雨的话，就让士兵穿着野战服列队前往礼堂，这一罕见的现象将在那里出现。"

连长对排长说："根据营长的命令，明晚八点，非凡的哈雷彗星将身穿野战服在礼堂中出现。如果操场上下雨，营长将下达另一个命令，这种命令每隔76年才会出现一次。"

排长对班长说："明晚八点，营长将带着哈雷彗星在礼堂中出现，这是每隔76年才有的事。如果下雨的话，营长将命令彗星穿上野战服到操场上去。"

班长对士兵说："在明晚八点下雨的时候，著名的76岁的哈雷将军将在营长的陪同下身着野战服，开着他那辆彗星牌汽车，经过操场前往礼堂。"

这是一个很好笑的笑话，信息在传递的过程中，从上到下不断发生变化，最后传到底层士兵耳朵里的，是令人啼笑皆非的信息。我们假想一下，如果军队在打仗过程中，要传递的是一个战略性信息的话，出了错误会有怎样的结果呢？我们来看一个历史上真实发生的故事：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





1930年4月，山西军阀阎锡山与冯玉祥结成反蒋联盟，发动了讨伐蒋介石的中原大战。当时，联席会议决定，阎、冯各派一支部队，在河南省的沁阳县会师，然后一举聚歼驻在河南的蒋介石军队。于是，冯玉祥的参谋很快拟写一份命令。但命令中误把“沁阳”写成了“泌阳”，一字之差，铸成大错。沁阳在河南北部，离黄河岸约70公里，北靠山西，对阎军来说十分有利，进可攻，退可守。而泌阳在河南南部，距沁阳有几百公里。到会师那天，阎锡山的部队在沁阳看不见冯玉祥部队的影子，知道情况不妙，立即打电报询问，这才发现冯军走错了地方。等到冯军挥师北上，已贻误聚歼蒋介石的战机，阎、冯联军陷入了被动，导致了联合作战的失败。

这些故事都告诉我们：信息的准确传递，是多么重要的一件事情。如果能把信息准确快速地传递出去，就可能为自己赢得成功的机会；反之，如果传递的是错误信息，就会导致失败。

其实，两千年前，古人早就告诫过我们了。《吕氏春秋》中有一篇《察传》，实在值得所有人不时读读。把它翻译过来大意是这样的：

传闻不可以不审察，经过辗转相传，白的成了黑的，黑的成了白的。所以狗似玃，玃似猕猴，猕猴似人，人和狗的差别就很远了。这是愚人所以犯大错误的原因。

听到什么如果加以审察，就有好处；听到什么如果不加以审察，不如不听。齐桓公从鲍叔牙那里得知管仲，楚庄王从沈尹筮那里得知孙叔敖，审察他们，因此国家称霸于诸侯。吴王从太宰嚭那里听信了越王勾践的话，智伯从张武那里听信了赵襄子的事，没有经过审察便相信了，因此国家灭亡，自己送了命。

凡是听到传闻，都必须深透审察，对于人都必须用理进行检验。鲁哀公问孔子说：“乐正夔只有一只脚，真的吗？”孔子说：“从前舜想用音乐向天下老百姓传播教化，就让重黎从民间举荐了夔而且起用了他，舜任命他作乐正。夔于是校正六律，谐和五声，用来调和阴阳之气。因而天下归顺。重黎还想多找些像夔这样的人，舜说：‘音乐是天地间的精华，国家治乱的关键。只有圣人才能做到和谐，而和谐是音乐的根本。夔能调和音律，从而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



使天下安定，像夔这样的人一个就够了。’所以说‘一个夔就足够了’，不是‘夔只有一只足’。”宋国有个姓丁的人，家里没有水井，需要出门去打水，经常派一人在外专管打水。等到他家打了水井，他告诉别人说：“我家打水井得到一个人。”有人听了就去传播：“丁家挖井挖到了一个人。”都城的人纷纷传说这件事，被宋君听到了。宋君派人向姓丁的问明情况，姓丁的答道：“得到一个人使用，并非在井内挖到了一个活人。”像这样听信传闻，不如不听。子夏到晋国去，经过卫国，有个读史书的人说：“晋军三豕过黄河。”子夏说：“不对，是己亥日过黄河。古文‘己’字与‘三’字字形相近，‘豕’字和‘亥’字相似。”到了晋国探问此事，果然是说，晋国军队在己亥那天渡过黄河。

言辞有很多似是而非，似非而是的。是非的界线，不可不分辩清楚，这是圣人需要特别慎重对待的问题。虽然这样，那么靠什么方法才能做到慎重呢？遵循着事物的规律和人的情理，用这种方法来审察所听到的传闻，就可以得到真实的情况了。

多么中肯又精辟的论述，如果我们都能做到这样，就不会传播错误的信息，做出愚蠢的事情了。

有一个大家所熟悉的传话游戏：大家坐成一圈，一个人向旁边的人耳语，再依序传话给下一个人，等到绕了一圈回来，原来的意思已经被传到完全走样、认不出来了。

由此你该知道，你所听到的别人告诉你的话，未必就是事情原来的样子。也许大家都不是故意的，但结果就是这个样子。要想将信息准确无误地传递下去，对许多管理者来说都是一个难题。

对于他们来说，要将一种管理信念、管理理念或管理制度推行下去，要将一种技巧或方法传递下去，首先要解决的就是准确传递，不要让其出现传递的消减、误差或变形。

如何解决？他们需要掌握传递的技巧，通过交流、说明，加上实战中检验、复查或纠错等都是非常必要的。第一关就是部署时要将要领交代清楚，不然你会发现不如亲身实践了，因为走样了。清晰地表述、清楚地表达，确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





实需要平时工作的细心和认真。道理虽简单，操作起来确实需要因管理对象的不同而有所调整，即要有个性化的定制能力。



## 拿来就用的博弈论

决定你前途的十种能力：①逆向思维能力；②换位思考能力；③总结能力；④文字书写能力；⑤信息收集能力；⑥灵活处理问题的能力；⑦目标调整能力；⑧自我安慰能力；⑨沟通能力；⑩企业文化的适应能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 小道消息能不能信

首先我们来分析一下，小道消息总的说来有三种：

一种是信息本源真实，传播区域有限的小道消息。一些本属不得外泄的“内部详情”或暂不确定、暂不发布的信息，经“有关舌头”有意无意地漏将出来，再经陈仓小道传播开去。这种小道消息大多属于“内流河”，滋润的耳目有限，是小道消息中传播长度最短、传播区域最窄、失真率较低的一种，一般只在官场或其他特定场合中流传。这种小道消息比较纯粹、正统，毕竟服务于官方嘛，但它却缺乏传播快感和创意，且对传播者的资质要求较高，所以其爱好者极少，受益者也很少。

另一种则是信息本源真实，但经小道儿传播，就走样了，九曲回转，逐渐在市井间演变成流言的小道消息，俗称流言，也即“流失真实的言论”。这类小道消息的传播区域广，传播速度快，渗透性强，失真率高。它有一个基本的传播原则是：变白为黑兮，倒上以为下。甭管是什么信息，一律是白的传成黑的，黑的传得更黑；好的传成坏的，坏的传得更坏。张三本来崴了一下脚，经这类小道消息的精心润色，就成了张三被重型卡车撞断了腿，他老婆不愿意伺候他这种残疾人，跟着一个大款（被疑是初恋情人）逃往某资产阶级的胜地。

第三种小道消息是信息本源虚假，是由捕风捉影、主观臆断或者凭空杜撰而得出一种信息，然后继续以讹传讹，逐渐脱胎换骨最终在市井间形成谣言的小道消息。这类小道消息传播区域最广，传播速度最快。它本来并不存在什么失真问题，因为信息源本身就是虚假的。但相对于虚假的信息源本身

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





来说，经过一些富有思想感情和审美意识的传递，要想和这个信息源保持一样是绝对不可能的，而且，其失真率一般都在100%以上，传到中段的时候，原来的主人便认不得了。

大凡小道消息都会失真，不管其本身是真是假。现在你来判断，那些所谓的内部消息，能不能相信呢？跟我们的切身利益关系最大的小道消息恐怕就是股市中的传言了。大部分投资人无法分辨投资对象的优劣，因此把朋友、经纪商以及投资顾问视为其投资建议的可靠来源，殊不知这些来源可能正是导致其亏损的罪魁祸首。杰出的投资顾问与经纪商就如同杰出的医生、律师、棒球选手一样，百不及一。

靠消息行吗？90%的消息都是假的。只有10%是真的，但更害人，它让你得点甜头之后相信更大的假消息。一般来说，正常的消息是传播不出来的。你听过这样的消息吗？“谁也别告诉，绝密消息，今年我们国家的经济形势很好。”“绝密消息，这个公司有一个团结奋进的经营班子，长期前景看好。”“绝密，这支股票明天要涨停。有机构在做。目标价位：翻一番。”你仔细想一下，作为散户，消息传到你耳朵里经过了多少道手续？即使消息是真的，也没什么价值了。

有些人总是靠耳语、谣言、故事以及一些业余人士的建议投资股票。换句话说，他们等于是把自己的血汗钱交给别人投资，而不愿意费神确定自己真正要投资的是什么。他们宁愿相信别人的耳语，也不愿相信自己的决定。

靠听股评能赚钱吗？很多人说，看电视上、报纸上的专家怎么评论市场、怎么点评股票，照着做不就行了吗？这里有两点你解决不了：①专家未必都对。尤其是专家们对市场的预测，就没有几次对的。而专家点评股票是有一定时间性的，专家改变观点的时候，没有告诉你，你还在相信他以前的观点，不就错了么。②证券市场没有专家，只有赢家和输家。那么多的所谓专家，未必都有真才实学。即使是真正的专家，也不能替你做一辈子主。

当今全球排名最靠前的大富翁，一个是比尔·盖茨，一个是巴菲特，两个人是非常要好的朋友，经常打桥牌。比尔·盖茨还教巴菲特上网，给巴菲特讲了很多次关于他的企业——微软的情况，但巴菲特就是不买微软的股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



票。他说，我怕我养成了靠消息——哪怕是最好朋友的消息，而购买自己不了解的公司股票的坏习惯。经常想要得到内部消息的我们，是不是应当引以为戒呢？

有一项调查发现，投资者根据小道消息或内幕消息操作的结果是：54%有赔有赚，35%输多赢少，只有11%赢多输少。看来，调查结果并不符合投资者打听小道消息或内幕消息操作的初衷；而输多赢少所占的比例高达35%，也表明投资者听小道消息赚钱不容易。

这一结果决定了投资者对于小道消息或内幕消息的态度，像针对“除了上市公司正规披露的信息外，您是否通过非正规途径打听过内幕消息”这一问题，49%的被调查者表示基本上不打听，38%的被调查者表示偶尔问一下，只有13%的被调查者表示经常打听，或许是打听不到准确的小道消息，或许是因听信小道消息上过当，投资者对于打听小道消息并不热衷，对于身边的小道消息也不太刻意关注。对于目前市场上或所处的营业部里传播的小道消息或内幕消息的情况，58%的被调查者表示偶尔听到，24%的被调查者认为基本没有，只有18%的被调查者认为十分严重，能经常听到。

小道消息或内幕消息总是或多或少地会传到投资者的耳边，但60%的被调查者表示，对这类小道消息或内幕消息只是听听而已，更主要的是靠自己判断；34%的被调查者表示有时根据这些消息买卖股票，只有6%的被调查者表示经常根据这些消息买卖股票。总体而言，投资者对于小道消息或内幕消息的态度比较趋于理性，不再唯小道消息是从，毕竟听小道消息赚钱并不容易。

但是根据投资者的经历，一些内幕消息在营业部等公开场合传播后，52%的被调查者认为会有几个人相信并据此投资；31%的被调查者认为常常有不少人一起跟风买卖；17%的被调查者认为基本没人相信，也不会据此投资。看来，内幕消息在公开场合传播后，相信并据此投资的人不在少数。72%的被调查者认为目前市场上这种“跟风”情况还不算严重，只有一些人跟风；18%的被调查者认为很严重，“跟风”情况十分普遍。对于这种“跟风”情况和小道消息的传播，53%的被调查者心存警惕，认为不正常，这往往是庄家散布

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





消息企图让人跟风，监管机构应采取措施禁止小道消息传播；40%的被调查者认为这很正常，个人投资者需要更多渠道获取信息；7%的被调查者认为不正常，但别人知道了这些消息自己不知道就会吃亏。由此可见，投资者对“跟风”行为并不是十分反对，对于一些“跟风”消息还是希望获得的，并希望通过自己的判断来进行投资。

事实上，我们所有人都清楚，在实现信息真正的公开共享之前，任何小道消息都是值得怀疑的。但是人往往摆脱不了“宁可信其有”的心理，于是只好自己吃亏。



## 拿来就用的博弈论

在人生的航程中，你是你自己唯一的船长，千万不要让别人驾驶你的生命之舟。你要稳稳地坐在舵手的位置上，决定自己何去何从。人生的旅途十分短暂，要珍惜自己所拥有的选择权和决策权，虽然可以参考别人的意见，但千万不要随波逐流。请记住：只有把命运掌握在自己手中的人才能在瞬息万变的竞争中赢得成功，才能在竞争中获得真正的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不完全信息博弈

从知识的拥有程度来看，博弈分为完全信息博弈和不完全信息博弈。完全信息博弈指参与者对所有参与者的策略空间及策略组合下的支付有“完全的了解”，否则是不完全信息博弈。严格地讲，完全信息博弈是指参与者的策略空间及策略组合下的支付，是博弈中所有参与者的“公共知识”的博弈。对于不完全信息博弈，参与者所做的是努力使自己的期望支付或期望效用最大化。

对于我们大部分人来说，我们都处于不完全信息博弈中。因为在现实生活的绝大多数情况下，信息都是不对称的，往往会出现某一方所知道的信息而对方不知道的情况，这种情况就导致了博弈双方一个占优，一个占劣。

犹太巨富罗斯查尔德的第三子尼桑，因为重视信息，竟然仅仅在几小时之内，赚了几百万英镑。

1815年6月20日，一大早伦敦证券交易所便充满了紧张气氛。因为昨天，英国和法国进行了决定两国命运的战役——滑铁卢之战。毫无疑问，如果英国获胜，英国政府的公债将会暴涨；反之，法军获胜，英国的公债必是一落千丈。此时，每一位投资者都明白，只要能比别人早知道哪方获胜，哪怕半小时、10分钟，甚至几分钟也可以大捞一把了。战事远在比利时首都布鲁塞尔，当时还没有无线电，没有铁路，主要靠快马传递信息。对方的主帅是赫赫有名的拿破仑，前几次的几场战斗，英国均吃了败仗，英国获胜的希望不大。大家都在看着尼桑的一举一动，他还是习惯地靠着厅里的一根柱子——大家已经把这根柱子叫做“罗斯查尔德之柱”了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





这时，尼桑面无表情地靠在“罗斯查尔德之柱”上开始卖出英国公债了。“尼桑卖了！”这条消息马上传遍了交易所，所有的人毫不犹豫地跟进，瞬间英国公债暴跌，尼桑继续抛出。公债的价格跌得不能再跌了，尼桑突然开始大量买进。“这是怎么回事，尼桑玩的什么花样？”大家纷纷交头接耳。此时，官方宣布了英军大胜的捷报，交易所又是一阵大乱，公债价格又暴涨，而此时的尼桑已经悠然自得地靠在柱子上欣赏这乱哄哄的场景了。他狠狠地发了一大笔财！尼桑怎么敢这么大胆买卖？万一英军战败，他不是要大大地损失了吗？可是，谁也不知道，尼桑拥有自己的情报网！

原来，罗斯查尔德的共有5个儿子，他们遍布西欧的各主要国家，他们非常重视信息，认为信息和情报就是家族繁荣的命脉，所以他们别出心裁地建立了横跨整个欧洲的专用情报网，并不惜花大钱购置当时最快最新的设备，从有关商务信息到社会热门话题无一遗漏，而且情报的准确性和传递速度都超过英国政府的驿站和情报网。因此，人们称他是“无所不知的罗斯查尔德”。正是因为有了这一高效率的情报通讯网，才使尼桑比英国政府抢先一步获得滑铁卢的战况。

在这个故事中，尼桑正是凭借着信息的不对称，赚了如此之多的财富，这就足以说明信息中自然藏有财富，关键是我们要以快速、准确的方式去获得信息，只有这样才可以让隐藏在信息中的财富为我们所得。

为了成为不完全信息博弈中占据优势那一方，我们必须注重信息、研究信息、快速获得最新消息，只有这样，我们才可以先别人一步占据优势，先别人一步将信息中的财富夺过来。

某家大型企业集团的采购部经理脾气暴躁，傲气凌人，许多想向他推销产品的业务员都碰了钉子。有一次，他到某个城市出差，准备停留一周。该城市一家办公设备生产企业的销售主管知道后，希望能与他草签一个合作意向。

销售主管先派A、B两位业务员去宾馆拜访这位经理，两个人贸然前去，都挨了一顿骂，带着失败的消息回到公司。销售主管在希望渺茫的情况下，决定让刚毕业的C去碰碰运气，只当锻炼新人。而这时，距采购经理离开的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



间只剩下3天了。C并没有急于去宾馆，而是通过各种渠道详细了解采购经理的奋斗历程，弄清了他的毕业学校、处事风格、兴趣爱好以及最后3天的日程安排。

这些准备工作用了C1天的时间。到了第二天一早，C仍然不急于拜访这位经理，而是回到公司，整理了1个小时的资料，把公司产品和竞争对手的产品进行了详细的比较，并将能突出自家产品优势的地方全都列了出来，然后把采购经理最关注的耐用性、售后服务等关键点进行了非常具有诱惑力的强化。其实他已经查明，采购经理今天上午有一个简短的约会，要到10点半才回去，所以，做这些准备工作在时间上是足够的。

C在10：15分到了宾馆，在通向经理房间必经的电梯旁等候。10点半，采购经理回到了宾馆，直接上了电梯，C也马上跟了进去。C从经理最感兴趣的话题开始，很快就得到了去经理房间喝咖啡的邀请。后来的事就很简单了，采购经理一次就订购了这家公司一个季度的产品，并且签订了正式合同。

这个故事告诉我们，信息在处理问题的过程中，有时能发挥关键作用。所以，千万不要忽视了信息的作用。如果你能收集到比别人更多的信息，也就有了更大的胜算。

收集信息不仅是解决问题的一个步骤，而且有时起到极为关键的作用。比如，当各种方法都尝试过，当问题成了一团乱麻，一切都僵住了，这时，最好的办法是再问问自己，原来收集的信息够全面吗？有没有被漏掉的信息？解决之道，很可能就藏在被你忽略的信息中。

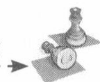
收集信息的过程，同时也是开拓思路、激发创造力的过程。想激发创意灵感，其中的一个方法，就是对已经掌握的各种信息进行排列、重组、比较、联想、质疑等。千万不要轻视信息，以为信息已经足够用了，适量的信息意味着你的思路会被拓展得更宽。

收集信息不仅仅可以帮助你做出成功的决策，其实在很多时候，财富就隐藏在信息中，关键看你能不能把握它，能不能应用它做出正确的判断。

宋国有一户人家，世代以漂染丝绸为业，他家有一种祖传秘方，能调制防治手脚龟裂的药膏。有位游客听说后，出价百两银子收买这种药方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





漂丝人全家商量，认为一家人辛辛苦苦漂染丝绸1年，只不过能赚几两银子，现在一以下子可以得到上百两银子，于是一致决定把药方卖给了那位游客。

游客买下药方，来到吴国。吴国正与越国交战，时值隆冬腊月，北风刺骨，吴国水军士兵的手脚都开裂了，无法持戈作战，吴王为此很着急。这时，游客献上药方，吴王封他为将，调制药膏治愈了士兵的手脚上的龟裂，一蹴而就，打败了越军。吴王很高兴，赐封给游客大片土地作为奖赏，并封他为侯。

同样是治龟裂的药膏，漂丝者只为一家人在冬天漂丝用，游客用于两国交战，结果得到了大片的封地。游客聪明就聪明在他利用信息的智慧，一方面，他掌握了“吴王为士兵在冬天出现手脚龟裂而担心”的信息，另一方面，他掌握了“宋国人能够调制预防手脚龟裂药膏”的信息。这个信息的利用，使他大赚了一笔。




《羊皮卷》上有一句很著名的话，可以用来说明财富就隐藏在信息中：“即使是风，也要嗅一嗅它的味道，你就可以知道它的来历。”

在这个信息瞬息万变的时代，关注信息就是关注财富，任何的风吹草动都有可能包含着让我们成功的信息。而正因为存在不完全信息博弈，正因为信息的不对称性。假如你拥有了比别人更多的信息，你更具备分析、提取信息的能力，你就比别人拥有了多得多的优势和胜算。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 学会利用信息

任何时候，都不要只做被动接受信息的那个人，要学会主动利用信息。你可以搜寻各种信息给自己带来方便，带来灵感，也可以通过发布信息为自己带来利益。让信息为我所用，才能成为最大的赢家。

在西方某国，不少出版商都为推销书籍绞尽脑汁，奇招层出不穷。有一位聪明的书商给总统送了一本书，并三番五次地去征求总统的意见，忙于公务的总统不愿与他多纠缠，便回了一句："这书不错！"书商如获至宝，立即在传媒上大做广告："现有总统喜欢的一本书出售。"结果，该书一上市即被一抢而空。

后来，那位书商又有书卖不出去了，便照方抓药把书送了一本给总统。总统上过一次当后总算学乖了，奚落道："这本书实在糟透了！"不曾想他的这个回答又上了书商的"套"，书商又以总统的话大做广告："现有让总统讨厌的一本书出售。"人们出于好奇，争相抢购，该书又很快售完了。

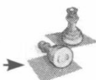
当书商第三次将书送给总统时，总统吸取了前两次的教训，索性紧闭金口不置一词。但最终仍被书商钻了空子，这一回书商的广告词是："现有总统也难以下结论的一本书出售，欲购请从速。"结果，那本书又在极短的时间内被一抢而空。

也许你会觉得这个书商发布的信息有故意误导消费者之嫌，可是哗众取宠也好，故意曲解也好，他获得了成功不是吗？你不得不佩服他驾驭信息的能力。

一位优秀的商人杰克，有一天告诉他的儿子——

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





杰克：我已经决定好了一个女孩子，我要你娶她。

儿子：我自己要娶的新娘我自己会决定。

杰克：但我说的这女孩可是比尔·盖茨的女儿喔！

儿子：哇！那这样的话……

在一个聚会中，杰克走向比尔·盖茨——

杰克：我来帮你女儿介绍个好丈夫。

比尔：我女儿还没想嫁人呢！

杰克：但我说的这年轻人可是世界银行的副总裁喔！

比尔：哇！那这样的话……

接着，杰克去见世界银行的总裁——

杰克：我想介绍一位年轻人来当贵行的副总裁。

总裁：我们已经有很多位副总裁，够多了！

杰克：但我说的这年轻人可是比尔·盖茨的女婿喔！

总裁：哇！那这样的话……

最后，杰克的儿子娶了比尔·盖茨的女儿，又当上世界银行的副总裁。

据说，许多生意通常都是这样谈成的。

这当然是个虚构的故事，但是告诉你的道理不是假的，很多时候你就是要利用信息来帮你达成目标。在各个信息中穿梭时，也许你会有不一样的收获。

而且，某些时候，当我们觉得山穷水尽时，不妨把思考点从寻找方法回到寻找信息上来。而新的信息能帮我们打破原有的思维定式，在进一步寻找信息时，将发现柳暗花明的转机。

现代社会是信息科技日益发达的时代，人们从事的各种工作，都要和信息打交道，甚至大部分时间是用来和信息打交道的。而信息在解决问题过程中的重要性，也日益凸显出来。拥有信息量的多少、收集信息速度的快慢、对信息有效利用的程度，都决定了一个人解决问题的水平和能力。解决问题的钥匙，往往就藏在信息中。创意丰富的人，其实也都是占有大量信息的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这个问题在前面“获得信息优势”中我们已经谈过了。很多时候，解决问题能力的高低，往往取决于一个人是否擅长发现被别人忽视的信息。所以，一定要善于利用身边的各种信息。

出版公司的封面设计师小杨，一直在为新书的封面苦恼。一个星期天，他在乘车时，路边一个广告牌无意激发了他的灵感。于是，新的封面方案受到同事的一致认可，也获得良好的市场反馈。

一次，某办公室“大扫除”，同事们“大刀阔斧”地把堆积了多年的旧文件拿去卖废品，而销售业务员小张，却把丢在地上的“客户资料库”档案袋拾了起来，并从里面挑出几张名片保存。没想到，正是其中一张名片，促成了一单大额的销售合同。

工程师小王，一次和老同学电话聊天，听说行业内某数据指标有所调整。同学只是说说而已，而小王却是有心人，从当天就开始考虑怎么把这个数据变化用在工作中。果然，日后小王的技术革新促成了公司产品的升级，而他本人也被提升为公司的副总工程师。

业务员小刘，闲来与同行、朋友一起喝酒。席间有人谈到某大企业的老板林总对某餐厅一道名菜有偏好。小刘暗自惊喜——林总正是他久攻不下的客户。于是，小刘在某餐厅订了一桌富有情调的酒席，特意请林总赴宴，终于促成了这单生意。




只要不违反法律，你大可以好好利用信息帮你解决难题。你还可以巧妙地利用信息的不对称性，将有利于自己的信息传递到别人那里，从而让自己更顺利地实现目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第9章

## [蜈蚣博弈，想到百步之后]

这是一场颠前倒后的博弈。蜈蚣博弈的机理是以最终的结果倒退至开始。这是一个睿智的策略，因果相报，把握好因缘，自有好结果。它的另一个好处，就是使得未来的计划明晰化，使你不再徘徊。

做任何事情的时候，你都可以从目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明了实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现、借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进，最终实现目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 逻辑和直觉的悖论

蜈蚣博弈是由罗森塞尔（Rosenthal）提出的。它是这样一个博弈：两个参与者A、B轮流进行策略选择，可供选择的策略有“合作”和“背叛”（“不合作”）两种。假定A先选，然后是B，接着是A，如此交替进行。A、B之间的博弈次数为有限次，比如100次。假定这个博弈各自的支付给定如下：

合作 合作 合作 合作 …… 合作 合作

A B A B …… A B （100，100）

合作 合作 合作 合作 …… 合作 背叛

A B A B …… A B （98，101）

这个博弈因形状像一只蜈蚣，而被命名成蜈蚣博弈。

现在的问题是：A、B是如何进行策略选择的？

这个博弈的奇特之处是：当A决策时，他考虑博弈的最后一步即第100步；B在“合作”和“背叛”之间做出选择时，因“合作”给B带来100的收益，而“不合作”带来101的收益，根据理性人的假定，B会选择“背叛”。但是，要经过第99步才到第100步，在99步，A考虑到B在100步时会选择“背叛”——此时A的收益是98，小于B合作时的100，那么在第99步时，他的最优策略是“背叛”——因为“背叛”的收益99大于“合作”的收益98……如此推论下去，最后的结论是：在第一步A将选择“不合作”，此时各自的收益为1，远远小于大家都采取“合作”策略时的收益：A：100，B：100-99。

不难看出，在该博弈的推理过程中，运用的是逆推归纳法。从逻辑推理来看，逆推归纳法是严密的，但结论是违反直觉的。直觉告诉我们，一开始

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





就停止的策略A、B均只能获取1，而采取合作性策略有可能均获取100，当然A一开始采取合作性策略有可能获得0，但1或者0与100相比实在是太小了。直觉告诉我们采取“合作”策略是好的。而从逻辑的角度看，A一开始应选择“不合作”的策略。是逆推归纳法错了，还是直觉错了？人们在博弈中的真实行动“偏离”了运用逆推归纳法关于博弈的理论预测，造成两者间的矛盾和不一致，这就是蜈蚣博弈的悖论。

对蜈蚣博弈进行实验的结果也表明，在绝大多数任意选择的博弈方之间进行该博弈，一般都不会出现逆推归纳法预测的博弈方。A在一开始就选择结束博弈时双方收益为1的结果。蜈蚣悖论对逆推归纳法的有效性提出了严重的质疑：逆推归纳法是否失效了？

对于蜈蚣悖论，许多博弈专家都在寻求它的解答。在西方有研究博弈论的专家做过实验（目前通过实验验证集体的交互行为已成时尚。正如博弈论专家英国的宾莫所言，诺贝尔奖也无疑在考虑这方面的先驱者），实验发现，不会出现一开始选择“不合作”策略而双方获得收益1的情况。双方会自动选择合作性策略，从而走向合作。这种做法违反倒推法，但实际上双方这样做，要好于一开始A就采取不合作的策略。

倒推法似乎是不正确的。对此，许多学者进行了研究，结果认为双方开始时将选择合作性策略，虽然这违反博弈中的倒推分析方法的逻辑，但的确要好于最初就选择背叛所带来的收益。只不过理性的人会出于自身利益的考虑，在某一步选择背叛，即虽然最初选择了合作，但这种合作却不可能坚持到底。倒推法肯定在某一步要起作用。只要倒推法在起作用，合作便不能进行下去。

这个悖论在现实中的对应情形是，参与者不会在开始时确定他的策略为“不合作”，但他难以确定在何处采取“不合作”策略。

在蜈蚣博弈中，根据逆推归纳法，博弈方在一开始就应该选择结束博弈，即博弈双方的得益均为1。这是不符合双方的长远利益的。逆推归纳法的路径与博弈方的长远利益相悖，因而博弈方不会按逆推归纳法的逻辑推理去决策。在该博弈中，如果博弈的双方彼此信任、默契，彼此相信对方是理性

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的，彼此相信对方会追求自身的长远利益与整体利益，那么双方选择合作策略的可能性会更大。而且在现实生活中，如果博弈双方相互信任、从长远利益与整体利益出发去进行策略选择，结果往往是双赢。

下面我们来举一个生活中的恋爱故事来说明这个博弈：

爱情就其本质来说是一种交往，人交往的目的在于个人效用最大化，不管这个效用是金钱，还是愉快的感觉、幸福的感觉。只要追求个人效用，就必定存在利益博弈，因而，我们的爱情交往是一个典型的双人动态博弈过程。爱情博弈不等同于其他动态博弈的一个重要点是：爱情的效用随着交往程度的加深和时间推移有上升趋势。

假定茱丽叶（女）和罗密欧（男）是这个蜈蚣博弈的主角，这个博弈中他们每人都有两个战略选择，一是继续，一是甩。他们的博弈展开式如下：

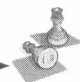
茱丽叶—罗密欧—……—茱丽叶—罗密欧—茱丽叶—罗密欧—（10，10）
（1，1）（0，3）（8，8）（7，10）（9，9）（8，10）

在上图中，博弈从左到右进行，横向连杆代表继续交往战略，向下的连杆代表甩掉她（他）战略。每个人下面对应的括号代表相应的人甩了对方，爱情结束后，各自的爱情效用收益，括号内左边的数字代表茱丽叶的收益，右边代表罗密欧的收益。可以看到，罗密欧和茱丽叶甩战略对应的括号数字每个都不同，这是因为爱情效用在不断增加，这里假设爱情每继续一次总效用增加1，如第一个括号中总效用为1+1=2，第二个括号则为0+3=3，只是由于选择甩战略的人不同，而在两人之间进行分配。由于男女生理结构和现实因素不同，茱丽叶甩战略只能使效用在两人之间平分，即两败俱伤，罗密欧选择甩战略则能占到3个便宜。显然，甩战略对于被甩的一方来说是一种欺骗行为。

请看，首先，交往初期茱丽叶如果甩了罗密欧，则两人各得1的收益，茱丽叶如果选择继续，则轮到罗密欧选择，罗密欧如果选择甩了茱丽叶，则茱丽叶属受骗，收益为0，罗密欧占了便宜收益为3，这样完成一个阶段的博弈。可以看到每一轮交往之后，双方了解程度加深，两人爱情总效用在不断增长。这样一直博弈下去，直到最后两人都得到10的收益，为圆满爱情结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





局——总体效益最大。遗憾的是这个圆满结局很难达到！

大家注意，当罗密欧到达甩了茱丽叶可得收益是10的时候，他很难有动力继续交往下去，继续下去不但收益不会增长，而且有被茱丽叶甩掉反而减少收益的风险。茱丽叶则更不利，因为她从来就没有占先的机会，她无论哪次选择甩罗密欧，两者都是两败俱伤，而且还有可能被罗密欧欺骗减少收益的危险。在爱情过程中，女人总体来讲处于不利地位。因此，每一次交往，无论罗密欧还是茱丽叶都有选择甩来中止爱情的动机，更详细的数学可以证明，如果他们是极端个人主义的话，爱情圆满的结局不可能达到。个人效益最大与总体效益最大之间有矛盾。

怎样才能达到圆满结局呢？有三个因素决定：一是罗密欧和茱丽叶之间的爱情信念，即追求两个人的爱情效用最大，而不是单方面的，相信坚持下去会有好的结果；二是选择充分信任对方的行为，不要摆明了猜忌对方；三是最终结局的可能性，在博弈论中这个叫贴现因子，也就是未来的收益对于现在的收益来讲，哪个更大，比如对罗密欧来讲，最终结局的收益10肯定不会等于当前甩了茱丽叶得到的10，哪个更大，罗密欧就选择哪个。两人对于爱情未来的观念和信念真的很重要。

通过这个恋爱的分析可以发现，遵循于逻辑倒推的蜈蚣博弈在某些条件下，不一定会成立，并且有很大的局限性。倒推法的成立是需要一定条件的，不适于分析所有动态博弈。不过，只要条件容许，被分析的问题符合客观成立的要求，倒推法绝对是一种分析动态博弈的有效方法，我们可以通过这种方法来改善我们的生活，解决遇到的难题，甚至是帮助自己走向成功。

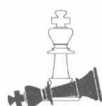


## 拿来就用的博弈论

哈佛大学教授曼昆对大学生提出5条建议：①学点经济学，知道经济规律，把握自己人生；②学点统计学，统计是现实中最经常用到的技能；③学点金融学，要有人生风险的概念；④学点心理学，认清人类理性的瑕疵；⑤相信直觉，忽视你认为应该忽视的忠告。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 倒推法的智慧

不管叫它“倒推法”还是“逆推法”，说的都是同一样事物。下面以市场进入博弈为例，来看如何运用逆推归纳法。

假定有甲、乙两个企业，甲企业一直独占某城市的市场，每年的垄断利润是10亿元。乙企业为了进入这个市场，需要4亿元的投资。当乙企业准备进入的时候，甲企业必须决策：或者“容忍”进入，就是收缩产量维持高价，利润降为5亿元，这时乙企业的利润也是5亿元，减去投资费用，实得1亿元；或者展开商战“对抗”，就是加大产量，降低价格，力图把进入者挤出去，这时甲企业的利润降到2亿元，乙企业得到2亿元还抵不过投资的4亿元，亏损2亿元。对于甲而言，一旦乙进入，利润会受损很多，乙最好不要进入。因此，甲向乙发出威胁：如果你进入，我将打击。

但是这个博弈的最终结果是，乙选择“进入”，甲选择“容忍”。为什么呢？在这个博弈中甲的威胁是不可信的。

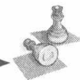
乙是这样推理的：假定我（乙）进入，甲如果“打击”，它的得益为2；“容忍”的得益为5。甲是理性人，它将选“容忍”的策略。既然我预测到甲将“容忍”，我在“进入”和“不进入”间进行选择时，“进入”的得益为1，“不进入”的得益为0，作为理性人我将选择“进入”。当乙选择“进入”策略时，

甲的推理是：如果采取“打击”，我的得益为2；“容忍”的得益为5，选择“容忍”是理性的策略选择。

通过以上分析，可以看出逆推归纳法的逻辑基础是这样的：动态博弈中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





先行为的理性的博弈方，在前阶段选择行为时必然会考虑后行为博弈方在后面阶段将会怎样选择行为，只有在博弈的最后一个阶段选择的、不再有后续阶段牵制的博弈方，才能直接做出明确选择。而当后面博弈方的选择确定以后，前一阶段博弈方的行为也就容易确定了。

由于逆推归纳法确定的各个博弈方在各阶段的选择，都是建立在后续阶段各个博弈方理性选择的基础上的，因此排除了不可信的威胁或承诺的可能性，因此它得出的结论是比较可靠的，确定的各个博弈方的策略组合是有稳定性的。

但是不可否认，逆推归纳法在逻辑上是严密的，然而它存在着“困境”；蜈蚣悖论恰好反映了这种“困境”。许多学者试图克服这些理论困难。不过这已经不在我们的考虑范围之内了，我们关注的是逆推法怎样可以为我所用。

微软有一道特别著名的面试题，说的是有5个海盗抢得100枚金币后，讨论如何进行公正分配。他们商定的分配原则是：

（1）抽签确定各人的分配顺序号码（1，2，3，4，5）；

（2）由抽到1号签的海盗提出分配方案，然后5人进行表决，如果方案得到超过半数的人同意，就按照他的方案进行分配，否则就将1号扔进大海喂鲨鱼；

（3）如果1号被扔进大海，则由2号提出分配方案，然后由剩余的4人进行表决，当且仅当超过半数的人同意时，才会按照他的提案进行分配，否则2号也将被扔入大海；

（4）依此类推。

这里假设每一个海盗都是绝顶聪明而理性，他们都能够进行严密的逻辑推理，并能很理智地判断自身的得失，即能够在保住性命的前提下得到最多的金币。同时还假设每一轮表决后的结果都能顺利得到执行，那么抽到1号的海盗应该提出怎样的分配方案才能使自己既不被扔进海里，又可以得到更多的金币呢？

请问，如果你是最先分金币的A，怎么样分才能既保住自己的性命，又得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



到最多的金币？

此题是蜈蚣博弈范畴内的推导。由于从第一个强盗（强盗A）开始推导产生的各种分支可能情况过于复杂，因此，应从后面开始向前倒推，从而得出结果。

此题公认的标准答案是：1号海盗分给3号1枚金币，4号或5号2枚金币，自己则独得97枚金币，即分配方案为（97，0，1，2，0）或（97，0，1，0，2）。现在来看如下各人的理性分析：

首先从5号海盗开始，因为他是最安全的，没有被扔下大海的风险，因此他的策略也最为简单，即最好前面的人全都死光光，那么他就可以独得这100枚金币了。

接下来看4号，他的生存机会完全取决于前面还有人存活着，因为如果1号到3号的海盗全都喂了鲨鱼，那么在只剩4号与5号的情况下，不管4号提出怎样的分配方案，5号一定都会投反对票来让4号去喂鲨鱼，以独吞全部的金币。哪怕4号为了保命而讨好5号，提出（0，100）这样的方案让5号独占金币，但是5号还有可能觉得留着4号有危险，而投票反对以让其喂鲨鱼。因此理性的4号是不应该冒这样的风险，把存活的希望寄托在5号的随机选择上的，他唯有支持3号才能绝对保证自身的性命。

再来看3号，他经过上述的逻辑推理之后，就会提出（100，0，0）这样的分配方案，因为他知道4号哪怕一无所获，也还是会无条件的支持他而投赞成票的，那么再加上自己的1票就可以使他稳获这100金币了。

但是，2号也经过推理得知了3号的分配方案，那么他就会提出（98，0，1，1）的方案。因为这个方案相对于3号的分配方案，4号和5号至少可以获得1枚金币，理性的4号和5号自然会觉得此方案对他们来说更有利而支持2号，不希望2号出局而由3号来进行分配。这样，2号就可以高高兴兴地拿走98枚金币了。

不幸的是，1号海盗更不是省油的灯，经过一番推理之后也洞悉了2号的分配方案。他将采取的策略是放弃2号，而给3号1枚金币，同时给4号或5号2枚金币，即提出（97，0，1，2，0）或（97，0，1，0，2）的分配方案。由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





于1号的分配方案对于3号与4号或5号来说，相比2号的方案可以获得更多的利益，那么他们将会投票支持1号，再加上1号自身的1票，97枚金币就可轻松落入1号的腰包了。

这道题给我们的最大的启示就是，当你面对一个棘手的问题时，可以考虑通过倒推的方式去解决它。从结果出发，一步一步从后向前倒推，你会清晰地找到问题解决的关键所在。

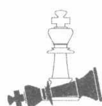


## 拿来就用的博弈论

如果你对你的生命经常在问“为什么会这样”“为什么会那样”的时候，你不妨试着问一下自己，你是否“清清楚楚”地知道你自己要的是什么？人常常想的事情很多，做的事情很少。你是否想过，5年后你将怎样生活？5年后你的家人又将怎样生活？如果连自己要的是什么都不知道的话，那么命运又如何帮你安排呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不要忘记你的目标

倒推法的好处是，你目前所做的所有事情，都是为了实现你的目标，不会轻易偏离航向。人生中，有时候你未必采用逆推法，但是切记不要让你的小船迷失了航向，那样你永远都走不到你想要去的地方。

在这个世界上有一件事是绝对不能忘记的，那就是你的人生目标。如果你忘记其他事情，只有人生目标没有忘记，你就不用担心；反之，如果你记得、参与并完成其他事情，却忘记人生目标，那你就等于什么也没有做。这就好像国王派遣你到一个国家去完成一件特殊的工作。你去了，也做了100件其他的事，但如果没有完成你的任务，你就是什么事都没有做。每个人来到世间都有一件特定的事要完成，那就是他的人生目标。如果他没有达到人生目标，就等于什么事都没有做。

在非洲的马拉河，河谷两岸青草嫩肥，草丛中一群群羚羊在那儿美美地觅食。一只狼隐藏在远远的草丛中，竖起耳朵四面旋转。它觉察到了羚羊群的存在。然后悄悄地接近羊群。

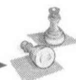
越来越近，越来越近，羚羊也有所察觉，开始四散逃跑。豺狼像百米运动员般瞬时爆发，如箭一样冲向羚羊群。它的眼睛紧紧盯住一只未成年的羚羊，直向它追去。

在追与逃的过程中，狼超过了一头又一头站在旁边观望的羚羊，但它没有掉头改追这些更近的猎物，而是锲而不舍地直朝着那头未成年的羚羊狂追猛赶。

羚羊累了，狼也累了，在这场较量中最后比的是速度和耐力。终于，狼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





的前爪搭上了羚羊的后背，羚羊成了狼的嘴中物。

也许你会很疑惑，在追击过程中狼为什么不改追那些离自己更近的羚羊呢？这正是许多人所欠缺的，他们总是在左顾右盼，游移不定。要么没有任何目标，要么有了目标却无法坚守目标。而这种现象普遍存在于动物世界中，也许是一种代代相传的本能。

专注，已经成为一个人是否能成功的决定性因素。心无旁骛，锁定目标，是人类需要从狼身上学习的一个重要的素质。

狼在捕食猎物时，从来都是集中全部精力。它们的眼睛始终都不曾离开它们所猎取的目标，时刻观察着猎物。对于不在它们猎取范围内的，绝不多看一眼。

对于大部分人来说，如果一入社会就专心于某事，不让它消耗在一些毫无意义的事情上，那么就有成功的希望。但是，很多人却不能如此，在实现目标的过程中，一开始还行，慢慢就偏离了。这主要是私心杂念太多，不能把全部精力都集中在一件事上。

明智的人最懂得把全部的精力集中在一件事上，唯有如此方能实现目标；明智的人也善于依靠不屈不挠的意志、百折不回的决心以及持之以恒的忍耐力，努力在人们的生存竞争中去获得胜利。

那些富有经验的园丁常常把树木上许多能开花结实的枝条剪去，一般人往往觉得很可惜。但是，园丁们知道，为了使树木能更快地茁壮成长，为了让以后的果实结得更饱满，就必须忍痛将这些旁枝剪去。否则，若要保留这些枝条，那么将来的总收成肯定要减少无数倍。

那些有经验的花匠也习惯把许多快要绽开的花蕾剪去，这是为什么呢？这些花蕾不是同样可以开出美丽的花朵吗？花匠们知道，剪去其中的大部分花蕾后，可以使所有的养分都集中在其余的少数花蕾上。等到这少数花蕾绽开时，一定可以成为那种罕见、珍贵、硕大无比的奇葩。

做事就像培植花木一样，青年男女们与其把所有的精力消耗在许多毫无意义的事情上，还不如看准一项适合自己的重要事业，集中所有精力，埋头苦干，全力以赴，肯定可以取得杰出的成绩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如果你想成为一个众人叹服的领袖，成为一个才识过人、无人可及的人物，就一定要排除大脑中许多杂乱无绪的念头。如果你想在一个重要的方面取得伟大的成就，那么就要大胆地举起剪刀，把所有微不足道的、平凡无奇的、毫无把握的愿望完全“剪去”，在一件重要的事情面前，即便是那些已有眉目的事情，也必须忍痛“剪掉”。

世界上无数的失败者之所以没有成功，主要不是因为他们才干不够，而是因为他们不能集中精力，不能全力以赴地去做适当的工作，他们把自己的大好精力东浪费一点、西消耗一些，而他们自己竟然还从未觉悟到这一问题：如果把心中的那些杂念一一剪掉，使生命力中的所有养料都集中到一个方面，那么他们将来一定会惊讶——自己的事业上竟然能够结出那么美丽丰硕的果实！

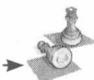
拥有一种专门的技能要比有十种心思来得有价值，有专门技能的人随时随地都在这方面下苦功求进步，时时刻刻都在设法弥补自己的缺陷和弱点，总是要想到把事情做得尽善尽美。而有十种心思的人就和他不一样，他可能会忙不过来，要顾及这一点又要顾及那一个，由于精力和心思分散，事事只能做到“尚可”为止，结果当然是一事无成。




有志者，事竟成。志，就是目标。目标是生活的灯塔，如果失去了它，就会迷失前进的方向。确立目标，是一个能让我们以繁忙来代替对现实的不满和抱怨的好方法。目标对于人生，正像空气对于生命一样。没有空气，生命就不能够存在；没有目标，等待人生的只有失败与徘徊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 条条大道通罗马

到达成功的路有很多，完成任务也有很多方法。如果发现正在走的路、正在用的方法不适合自己，就要敢于放弃，善于寻找，最后你总会找到最适合自己的方法。

问题的关键在于，你不要陷入自己的惯性思维，永远只用一种眼光看问题。要学会变通，只要完成任务就好。举个最简单的例子，你满大街地找洗手间，这时候看到一家麦当劳或者肯德基，你是选择进去还是继续焦急地寻找？

据世界科学协会对500例重大科学贡献的调查证明，许多科学奇迹早就存在于世。艰难的是，我们固有的看法必须打破。我们的目光，是否能跟随我们的想法转移。

换个想法，便能换来一切。在你试图改变自己想法的同时，你的视角也开始变化；移向自己从不注意的世界。你真的会有新的发现。你的想法有了不同，一切也就随之有了不同。

大英图书馆老馆年久失修，于是在新的地方建了一个新的图书馆。新馆建成后，要把老馆的书搬到新址去。这本来是一个搬家公司的活儿，没什么好策划的，把书装上车，拉走，摆放到新馆即可。问题是按预算需要350万英镑，图书馆里没有这么多钱。眼看着雨季就到了，不马上搬家，这损失就大了。怎么办？馆长想了很多方案，但一筹莫展。

正当馆长苦恼的时候，一个馆员问馆长苦恼什么？馆长把情况向这个馆员介绍了一下。几天之后，馆员找到馆长，告诉馆长他有一个解决方案，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



过仍然需要150万英镑。馆长十分高兴，因为图书馆有这么多钱。

“快说出来！”馆长很着急。

馆员说：“好主意也是商品，我有一个条件。”

“什么条件？”馆长更着急了。

“如果把150万全花净了，那权当我给图书馆作贡献了，如果有剩余，图书馆要把剩余的钱给我。”

“那有什么问题？350万我都认可了，150万以内剩余的钱给你，我马上就能做主！”馆长很坚定地说。

“那咱们签订个合同？”馆员意识到发财的机会来了。

合同签订了，不久实施了馆员的新搬家方案。150万英镑连零头都没用完，就把图书馆给搬了。

原来，图书馆在报纸上刊登了一条惊人的消息：“从即日起，大英图书馆免费、无限量向市民借阅图书，条件是：书从老馆借出，还到新馆去。”

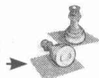
既然最终的目的是让书躺到新馆里，那么从这个结果出发，任何可以实现这个目标的方法都可以用，不是吗？而且效果会更好。我们的职业生涯也是如此：

有一个英国青年非常热爱诗歌，他发了疯似的拼命写诗，发誓要成为一名最伟大的诗人，可是多年过去了，他呕心沥血写出了大量诗作，却仍然默默无闻，这位年轻人陷入深深的苦闷和迷惘中。有一天，他在自己家的花园里散步，一阵强风吹过树梢，树上的鸟窝被吹落到地上。正当他对着地上的鸟窝伤感地沉思时，却又惊喜地发现，两只小鸟已经开始在枝头另筑一个新窝了。他顿时喜上眉头，刹那间仿佛悟透了生命的意义：一个“窝”被毁了，何不再建一个呢？于是，他不再执迷不悟，开始投身实业。没想到，几年后他成了一名成功的企业家。他的名字叫保罗·耶，后来还当上了英国成功者协会的主席。

著名科学家杨振宁年轻时从事实验物理研究，但进展得非常不顺利。当时在他工作的艾里逊实验室里流传着一个笑话：“凡是有爆炸（出事故）的地方，就一定有杨振宁！”杨振宁不得不正视一个事实：自己的动手能力比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





别人差！经过一段时间痛苦的思想斗争后，他毅然做出决定，把发展方向转入理论物理研究。从此，他踏上了成为物理学界一代杰出理论大师之路。如果他当年不去理智地另辟新路，很可能至今仍默默无闻。

人生在世，要想夺取成功的桂冠，当然需要对目标的执著，但更多的时候则需要果断而及时地放弃。有一些人，他们对既定目标坚守到底，认为这是一种有恒心、有毅力的表现，相信坚持到底就必定会迎来丰收的喜悦。但如果自身不具备实现这一目标的基本条件，那么，他们这么做是不明智的，做人要学会变通。他们错在分不清坚守目标与适时放弃的界限和时机。如果发觉一个主攻方向、一个发展目标不再适合自己，仍旧一味固守，一条道走到黑，那已不叫执著、坚定，那叫糊涂、蛮干。

《易经》中说：“穷则变，变则通，通则久。”一个人如果一意孤行，往往会自讨苦吃。既然没有什么结果，那还是及早变通为妙。不懂得变通，一头扎到死胡同里，结果只能是出不来。

一位女生报考师范学院外语系专业，笔试成绩不理想，很有可能落选，剩下的一丝希望就是看她在面试时表现如何。

负责入学面试的老师通常要问考生一个相同的问题：“你为什么选择教师这个职业？”大多数的考生都千篇一律地回答：“教师是人类灵魂的工程师，教师是崇高而光荣的职业。”

当主考官循例对这个女生进行提问时，女生不假思索地回答：“读小学时，我人生的目标是当一位伟人；读中学时，我觉得自己缺乏成为伟人的天赋，于是我将人生的目标定位在做伟人的妻子上；但现在我觉得做伟人的妻子机会太渺茫，所以我对自己人生的目标做了调整，决心做伟人的老师。”

听了女生这番话，主考官满意地点了点头。他高兴地宣布，这位女生顺利通过面试，她被破格录取了。

人应该务实一点！当我们建立了确定的理想和决心要达到这个目标时，还有一个值得注意的问题，它就是这个目标切实可行吗？

不肯实际地掂量自己的能力，总对自己要求过高，总想做到最好，有时是不现实的。例如，你想成为一位伟人，可你又没有具备成为伟人的种种能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



力和实力，到头来，你的这个目标与现实条件差距太大，只能沦为空想。

条条大路通罗马，这条路不好走，就换另一条。不要以为自讨苦吃就是坚韧，要学会审时度势，找到最适合自己的路。既然成功是最终目标，有很多途径可以到达，为什么非要选择那条不适合你走的路？对于根本就做不了或是达不到的事情，或者永远都不可能实现的目标，应该尽早放弃，不要死缠烂打。如果你走的路本来就是错的，你还非要以不屈不挠、百折不回的精神去坚持，去争取，那么只会南辕北辙，离目标越来越远。




为了达到目标需注意：①目标应用明确的词句说明；②宽泛的目标能合理地延伸为明确的短期目标；③对于目标的完成，应该具备计算其成功程度的能力；④目标应该有实际意义，而且与你的价值和长期目标协调一致；⑤给每个虽然紧张但并非不可能实现的目标订立一个完成的期限；⑥辨认你所有目标中隐含的能力目标，这样你才知道你应该加强什么；⑦顾及环境，这样你的目标才算实际；⑧辨别不同的目标的重要性，衡量后制定优先顺序；⑨要简单，3个深刻的目标胜过30个琐碎的目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 选择决定人生

漫长的人生，就像是一场蜈蚣博弈。所以每个人都要尽量往远处想，给自己多一些长远的计划和打算。如果你这样做了，在这场博弈中，你的胜算就大一些。相反，只顾眼前利益，就会让自己未来的路变得狭窄起来。反过来也可以这么说，你现在的选择就决定了你未来的成败。

有一个非常勤奋的青年，很想在各个方面都比身边的人强。但经过多年的努力，他仍然没有长进，所以很苦恼，就向智者请教。智者叫来正在砍柴的三个弟子，嘱咐说："你们带这个年轻人到五里山，打一捆自己认为最满意的柴。"年轻人和三个弟子沿着门前的大江，直奔五里山。等到他们返回时，智者正在原地迎接他们。年轻人满头大汗、气喘吁吁地扛着两捆柴，蹒跚而来；两个弟子一前一后，前面的弟子用扁担左右各担四捆柴，后面的弟子轻松地跟着。正在这时，从江面驶来一个木筏，载着小弟子和八捆柴，停在智者的面前。年轻人和两个先到的弟子，你看看我，我看看你，沉默不语。唯独划木筏的小徒弟，与智者坦然相对。智者见状，问："怎么啦，你们对自己的表现不满意？""大师，让我们再砍一次吧!"那个年轻人请求说，"我一开始就砍了六捆，扛到半路，就扛不动了，扔了两捆；又走了一会儿，还是压得喘不过气，又扔掉两捆；最后，我就把这两捆扛回来了。可是，大师，我已经很努力了。""我和他恰恰相反，"那个大弟子说，"刚开始，我俩各砍两捆，将四捆柴挂在扁担上，跟着这个年轻人走。我和师弟轮换担柴，不但不觉得累，反倒觉得轻松了很多。最后，又把年轻人丢弃的柴挑了回来。"划木筏的小弟子接过话，说："我个子矮，力气小，别说两

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



捆，就是一捆，这么远的路我也挑不回来，所以，我选择了走水路……”智者用赞赏的目光看着弟子们，微微颔首，然后走到年轻人面前，拍着他的肩膀，语重心长地说：“一个人要走自己的路，本身没有错，关键是怎样走，以及走的路是否正确。年轻人，你要永远记住：选择比努力更重要。”

人生不过是一连串选择的过程，从早上起来要穿哪一套衣服出门开始，我们就在选择；中午要去哪里吃饭，我们又在选择。女子有众多的追求者，在考虑结婚的时候，到底哪一位男士比较适合自己，这需要选择；男士找对象时也需要从女子中选择。选择有大有小，正是每日、每月所有的选择的累积影响了我们人生的结果。

一个选择对了，又一个选择对了，不断地做出对的选择，到最后便产生了成功的结果；一个选择错了，又一个选择错了，不断地做出错的选择，到最后便产生了失败的结果。

有的人希望自己工作得更顺利、更快乐，但他总是在做自己不喜欢的工作，即使再努力也很难取得大的成就，这是他的错误选择，因为他明明可以换工作；有的人希望自己身体更健康、更强壮，但他总是说他没有时间运动，导致身体虚弱，这是他的错误选择，因此他即使大包保健药品不离手也仍是无法收获健康；有的人希望自己家庭更幸福、小孩更听话，但他总是跟太太吵架，导致小孩学业跟不上，这是他的错误选择，因为他明明可以在控制情绪中花时间教育小孩；有的人希望自己人际关系更好，但他总是说他朋友少，这也是他的选择，因为他可以让自己多交一些朋友，但他不去交；有的人希望自己赚更多的钱，但他总是抱怨收入不够多，他明明可以更努力地去赚更多的钱，但他却不努力，这是他的错误选择。

谁都想在自己的人生博弈中获得成功，那么你就要为这个成功的目标去努力。每天花时间为自己修建成功的管道，享受人生博弈的终点，是每个人可以做到而且应该做到的事。如果说出生的背景不公平的话，至少时间对于每个人来说都是公平的，你都可以通过自己的努力争取胜利。当然，你除了花时间在某件事上以外，还需要动点脑筋，把精力用到点儿上。

有两兄弟，他们一起住在一幢公寓楼里。一天，他们一起去郊外爬山。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





傍晚时分，等他们爬山回来，回到公寓楼的时候，发现一件事：大厦停电了！这真是一件令人沮丧的事情。为什么呢？因为很不巧，这两兄弟是住在大厦的顶楼。那么，顶楼是几楼呢？那就更加不巧了，顶楼是80楼。很恐怖吧。虽然两兄弟都背着大大的登山包，但看来，也是别无选择，于是，哥哥对弟弟说："我们爬楼梯上去吧。"于是，他们就背着一大包行李开始往上爬。到了20楼的时候，他们觉得累了。于是弟弟提议说："哥哥，行李太重了，不如这样吧，我们把它放在20楼，我们先上去，等大厦恢复电力，我们再坐电梯下来拿吧。"哥哥一听，觉得这主意不错："好啊。弟弟，你真聪明呀。"于是，他们就把行李放在20楼，继续往上爬。卸下了沉重了包袱之后，两个人觉得轻松多了。他们一路有说有笑地往上爬。但好景不长，到了40楼，两人又觉得累了。想到只爬了一半，往上一看，竟然还有40楼要爬。两人就开始互相埋怨，指责对方不注意停电公告，才会落到如此下场。他们边吵边爬，就这样一路爬到了60楼。

到了60楼，两人筋疲力尽，累得连吵架的力气也没有了。哥哥对弟弟说："算了，只剩下最后20楼，我们就不要再吵了。"于是，他们一路无言，安静地继续往上爬。终于，80楼到了。到了家门口，哥哥长吁一口气，摆了一个很酷的姿势："弟弟，拿钥匙来！"弟弟说："有没有搞错？钥匙不是在你那里吗？"

猜猜发生了什么事？——钥匙还留在20楼的登山包里！

这个故事其实正反映了我们的人生：20岁之前，我们活在家人、老师的期望之下，背负着很多压力，不停地功课、考试、升学，就好像是背着一个很重的登山包，加上自己也不够成熟有能力，所以走得很辛苦。20岁以后，从学校毕业出来，踏上工作岗位，开始自己的职业生涯，自己喜欢做什么就做什么，想怎么做就怎么做。就好像是卸下沉重的包袱。所以说，从20岁到40岁，是一生中最愉快的20年。

到了40岁，人到中年，发现青春早已逝去，但又有很多遗憾，于是开始抱怨，骂老板不识货，怪家人不体恤，埋怨政府，埋怨国家，埋怨社会。就这样在抱怨遗憾中又过了20年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



到了60岁，发现人生所剩不多，于是告诉自己，不要再埋怨了，就珍惜剩下的日子吧。于是，默默走完自己的最后岁月。到了生命的尽头，突然想起：好像有什么忘记了。是什么呢？是你的钥匙，你的目标，你人生的关键。你把你的理想、抱负、关键都留在20岁，没有完成。

想一想，是不是也要等到40年之后，60年之后才来追悔？我们想一想，我们最在意的是什么？想一想，希望将来的自己和现在有些什么不同？是不是可以做些什么来不让这个遗憾发生呢？那么，我们要做什么呢？

选对你现在的路，为了以后的人生。什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由3年前选择决定的，而今天的选择将决定3年后的生活。




在这个世界上，通向成功的道路何止千万条，但你要记住：并不是每条路都适合你去走。你必须先选择一条正确的路，然后努力前行，最终才能收获丰盈的人生。今天的现状是你几年前选择的结果，你今天的选择决定你几年后的前途。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第10章

## [协和谬误，该放弃就放弃]

我们为了获得利益，采取了一些措施，但是后来发现我们陷入了一个尴尬的境遇，慢慢地我们不再希望获利（因为根本就不能获利），这时候我们开始努力减少损失！这就是一个典型的“协和谬误”。在这种骑虎难下的境地，我们需要考虑远一点，也就是向前展望，倒后推理！需要正确地认识自己，做出正确的选择。

当我们发现自己不能取胜的时候，必须及早后退。妥协放弃是一个重要谋略，一个不懂进退之道的人早晚要尝到失败的苦头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 患得患失，骑虎难下

博弈论专家经常将“骑虎难下”的博弈称为协和谬误。20世纪60年代，英国和法国政府联合投资开发大型超音速客机，即协和飞机。

开发一种新型商用飞机简直可以说是一场豪赌。单是设计一个新引擎的成本就可能高达数亿美元。想开发更新更好的飞机，实际上等于把公司作为赌注押上去。难怪政府会被牵涉进去，竭力要为本国企业谋求更大的市场。

该种飞机机身大、设计豪华并且速度快。但是，英法政府发现：继续投资开发这样的机型，花费会急剧增加，但这样的设计定位能否适应市场还不知道；而停止研制将使以前的投资付诸东流。随着研制工作的深入，他们更是无法做出停止研制工作的决定。协和飞机最终研制成功，但因飞机的缺陷（如耗油大、噪音大、污染严重等等），成本太高，不适合市场竞争，最终被市场淘汰，英法政府为此蒙受很大的损失。在这个研制过程中，如果英法政府能及早放弃飞机的开发工作，会使损失减少，但他们没能做到。

后来，英国和法国航空公司宣布协和飞机退出民航市场，才算是从这个无底洞中脱身。这也是“壮士断腕”的无奈之举。

人们往往会陷入这样的误区：“一项工作的成本越高，对它的后续投入就越多。人们在决定是否继续做一件事情的时候，不仅是看它对自己有没有好处，而且也过于注意自己是不是已经在这件事情上面有过投入。”

假设你是一家医药公司的总裁，正在进行一个新的止痛药开发项目。据你所知，另外一家医药公司已经开发出了类似的止痛药。通过那家公司止痛药在市场上的销售情况可以预计，如果继续进行这个项目，公司有将近90%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





的可能性损失500万元，有将近10%的可能性盈利2500万元。到目前为止，项目刚刚启动，还没花费什么钱。从现阶段到产品真正研制成功能够投放市场还需耗资50万元。你会把这个项目坚持下去还是现在放弃？

10%的可能性会盈利2500万元，90%的可能会损失500万元，而且该项目还没有任何投资。正常人会选择放弃。

让我们再来看下面这道题：你同样是这家医药公司的总裁，对于这个新的止痛药开发项目，你们已经投入了500万元，只要再投50万元，产品就可以研制成功、正式上市了。成败的概率与上述案例相同，你会把这个项目坚持下去还是放弃？

除了你已经投入500万元之外，第二个问题与前一个问题是完全一样的。既然已经懂得了沉没成本误区，你对以上的两道题应该会做出一致的决定。

但是把这两道题分别给老板们做，那些企业老总们绝大多数对第2题的回答是“坚持继续投资”。他们认为已经投了500万元，再怎么样也要继续试试看，说不定运气好可以收回这个成本。殊不知，为了这已经沉没的500万元，他们将有90%的可能非但收不回原有投资，还会再赔上500万元啊。

所以在投资时应该注意：如果发现是一项错误的投资，就应该立刻悬崖勒马，尽早回头，切不可因为顾及沉没成本，患得患失错上加错。事实上，这种为了追回沉没成本而继续追加投资导致最终损失更多的例子比比皆是。许多公司在明知项目前景暗淡的情况下，依然苦苦维持该项目，原因仅仅是因为他们在该项目上已经投入了大量的资金（沉没成本）。

摩托罗拉的铱星项目就是沉没成本谬误的一个典型例子。摩托罗拉为这个项目投入了大量的成本，后来发现这个项目并不像当初想象的那样乐观。可是，公司的决策者一直觉得已经在这个项目上投入了那么多，不能半途而废，所以仍苦苦支撑。但是后来事实证明这个项目是没有前途的，所以最后摩托罗拉只能忍痛接受了这个事实，彻底结束了铱星项目，并为此损失了大量的人力、财力和物力。

一旦进入骑虎难下的博弈，及早退出是明智之举，然而当局者往往做不到，这就是所谓当局者迷。这种骑虎难下的博弈经常出现在国家之间，也出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



现在企业或组织之间，当然个人之间也经常会碰到的。20世纪60年代，美国介入越南就是一个骑虎难下的博弈。赌红了眼的赌徒输了钱还要继续赌下去以希望返本，也是骑虎难下的博弈。其实，赌徒进入赌场开始赌博时，他已经进入了骑虎难下的状态，因为，赌场从概率上讲是肯定输的。

股票市场也经常出现“骑虎难下”的情况：你买进一只股票，股价下跌；于是你又在这个价位买进（股民称此为“摊平”），可是它又下跌……你再次购买的本意是减少损失，可是却越陷越深。

在经济学和商业决策制定过程中会用到“沉没成本”（sunk cost）的概念，代指已经付出且不可收回的成本。沉没成本常用来和可变成本作比较，可变成本可以被改变，而沉没成本则不能被改变。在微观经济学理论中，做决策时仅需要考虑可变成本。如果同时考虑到沉没成本（这被微观经济学理论认为是错误的），那结论就不是纯粹基于事物的价值做出的。

举例来说，如果你预订了一张电影票，已经付了票款且假设不能退票。此时你付的价钱已经不能收回，就算你不看电影钱也收不回来，电影票的价钱算作你的沉没成本。

当然有时候沉没成本只是价格的一部分。比方说你买了一辆自行车，然后骑了几天低价在二手市场卖出。此时原价和你的卖出价中间的差价就是你的沉没成本。而且这种情况下，沉没成本随时间而改变，你留着那辆自行车骑的时间越长，一般来说你的卖出价会越低（折旧）。

大多数经济学家们认为，如果你是理性的，那就不该在做决策时考虑沉没成本。比如在前面提到的看电影的例子中，会有两种可能结果：

付钱后发觉电影不好看，但忍受着看完；

付钱后发觉电影不好看，退场去做别的事情。

两种情况下你都已经付钱，所以应该不考虑这件事情。如果你后悔买票了，那么你当前的决定应该是基于你是否想继续看这部电影，而不是你为这部电影付了多少钱。此时的决定不应该考虑到买票的事，而应该以看免费电影的心态来做判断。经济学家们往往建议选择后者，这样你只是花了点冤枉钱，而选择前者你还要继续受冤枉罪。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





我们如果对已经发生的，不可回收的“沉没成本”过分眷恋，就会继续原来的错误，造成更大的损失。对于“沉没成本”这一点，炒股的朋友更容易理解。因为他们或多或少都有由浅至深被套的经历，其原因就在于最初的不甘心。如果在股票发生亏损时能够及时止损，就可以把损失降到最低。越是犹豫不决，沉没成本越来越大，就更不容易做出壮士断腕之举。



## 拿来就用的博弈论

很多人对“浪费”资源很担忧，被称为“损失憎恶”。比如说很多人会强迫自己看一场根本不想看的电影，因为他们怕浪费了买票的钱。这有时被叫做“沉没成本谬误”。经济学家们会称这些人的行为“不理智”，因为类似行为低效，基于毫不相关的信息做出决定，错误地分配了资源。

一旦我们遇到骑虎难下的情况，首先要考虑的是及早收手、及时止损，我们必须尽早退出游戏，否则损失将会越来越惨重！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## “皮洛斯的胜利”得不偿失

希腊北部一个城邦的国王皮洛斯在公元前280年曾和罗马帝国的军队打过一场恶仗，虽然最终取胜，但同样损失惨重的他却哀叹：“再来这样一次胜利，我就被毁了。”这给西方世界留下一个“皮洛斯的胜利”故事，意指代价惨重的胜利。

人们都追求胜利，但不是所有胜利都值得追求。所谓“皮洛斯的胜利”指的就是“得不偿失的胜利”。在投入一场战争之前，你必须计算成本与收益的比例。

在《孙子兵法》的“作战”篇中，一开始并未探讨战略或战术问题，而是算账——一次军事行动（无论胜败）的成本：“日费千金”的人力、物力投入。

宋代的沈括算过一笔细账：动用10万军队到远方作战，运送辎重的兵员要占1/3，而后勤补给人员至少需要30万，这样一支部队，最多只能行军16天。3个民夫供应1个士兵，这已经是最大极限了。如果用牲畜运粮，固然负载多而费用少，但牲畜很容易生病死亡，这样连牲畜和驮负的物资都要白白丢弃，所以比起人力运输，利弊各半。

所以，“因粮于敌”（从敌人那里获取给养）就非常重要。通过长途运输一份军粮，可能在路上要消耗好几份。孙子说：“食敌一钟，当我二十钟。”正是这个原因。

现代战争由于交通的便利，可以节省某些成本（如粮食的运输消耗），但是其他方面（如弹药的大量消耗）的花费比古代要昂贵多了，海湾战争中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





美军发射的一枚导弹动辄价值数十万甚至上百万，这种高技术战争不是哪个国家都能承受的。

在古代兵法中，有“坚壁清野”，在现代军事史上，也有“焦土政策”，它们的共同点是尽可能减少对方从战争中获得补偿，也就是提高对方的战争成本。当然，实行这一战略，自己的损失也很大，不过也不失为一种有效的策略。而且，这一行动也是在向对方表明立场：我要和你干到底，为此我宁愿做出任何牺牲，不要指望从我的屈服中获得什么好处。

战争如此，市场竞争如此，甚至我们日常行为也都面临一个成本-效率问题。理想状态当然是以尽可能小的成本，换取尽可能大的效用，但是现实中大多数选择并非理想。

经济学家常谈到成本，但是究竟什么是成本？经济学的解释为：成本是商品经济的价值范畴，是商品价值的组成部分。人们要进行生产经营活动或达到一定的目的，就必须耗费一定的资源（人力、物力和财力），其所费资源的货币表现及其对象化称之为成本。成本是无可避免的最高代价。

“皮洛斯的胜利”让我们已经有了成本观念，下面就是应用问题了。在做决策之前，必须经过“成本估算”：如果得大于失，就值得做；如果得失相抵，甚至得不偿失，就不要干这种“吃力不讨好”的事了。

在军事中，赢得战争（或避免战争）的一个有效策略就是增加对方的战争成本，使其难以坚持，或因为得不偿失而放弃发动战争的愿望。

“田忌赛马”就是一个通过让对手多付代价而获得胜利的例子。田忌的上、中、下三等赛马都比齐王的同等级赛马差，可是在著名军事家孙膑的帮助下，田忌以“下驷对上驷、上驷对中驷、中驷对下驷”的策略，在平均劣势下赢得了对国王的赛马胜利。

为什么能获胜？关键在第一场——也就是输掉的那一场。齐王虽然胜了，但是却付出了巨大的成本——上驷与下驷的实力差距被白白浪费掉了，因此他输掉了后面两场。这是一个重要的原则：你支付的成本越大，局面就越不利。

“田忌赛马”的故事，用现代术语来说就是一个典型的博弈问题。实际

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



上，它是通过增加对方的成本改变双方的实力对比，并最终取得胜利的。

围棋上也有类似技巧，任何好的棋手都不希望把棋“走重”，因为这样不但效率低，而且包袱沉重，一块重棋在遭到攻击时是很难办的：苦苦求活吧，难免受到对手的百般盘剥；可干脆放弃又损失太大，所以这种棋往往被称为“愚形”。

拿出一张1元钞票，请大家给这张钞票开价；每次叫价以5分为单位；出价最高者得到这张1元钞票，但出价最高和次高者都要向拍卖人支付相当于出价数目的费用。你打算怎么玩这个游戏？

如果你没想得更远，就很容易上当。你可能这样想：不就是1元钱吗？只要我的出价低于面值，我就赚了，我所能出的最高价是95分，再往上就没有利润空间了，谁还会继续出价呢？

美国耶鲁大学的教授们在课堂实验上，跟毫无疑心的本科生们玩这个游戏，很是赚了一点钱，至少足够在教工俱乐部吃一两次午饭。圈套是这样：开始你参加竞价是为了获得利润，可是后来就变成了避免损失。假定目前的最高叫价是60美分，你叫价55美分，排在第二位。出价最高者铁定赚进40美分，而你却铁定要丢掉55美分。如果你追加竞价，叫出65美分，你就可以和他掉换位置。哪怕领先的叫价达到3.60美元而你的叫价3.55美元排在第二位，这一思路仍然适用。如果你不肯追加10美分，“胜者”就会亏掉2.60美元，而你则要亏掉3.55美元。

这是协和博弈的又一个例子。一旦你处于一个斜坡上并且开始向下滑，你就很难回头。最好不要迈出第一步，除非你知道自己会去到哪里。

假如不幸，已经迈出了第一步，还有没有什么方法让我们避免更大的损失？

这个游戏或博弈有一个均衡，即从1美元起拍，且没有人再追加叫价。不过，假如起拍价低于1美元又如何？这样的层层加价可是没完没了，唯一的上限就是你钱包里的数目。至少在你掏空钱包之后竞争不得不停止。这正是我们需要用到这个法则——向前展望、倒后推理的地方。

假定伊莱和约翰是两个学生，现在参加1美元拍卖。每人各揣着2.50美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





元，而且都知道对方兜里有多少钱。为了简化叙述，我们改以10美分为叫价单位。

从结尾倒推回来，如果伊莱叫了2.50美元，他将赢得这张1美元钞票（同时却亏了1.50美元）。如果他叫了2.40美元，那么约翰只有叫2.50美元才能取胜。因为多花1美元去赢1美元并不划算，如果约翰现在的价位是1.50美元或1.50美元以下，伊莱只要叫2.40美元就能取胜。

如果伊莱叫2.30美元，上述论证照样行得通。约翰不可能指望叫2.40美元就可以取胜，因为伊莱一定会叫2.50美元进行反击。要想击败2.30美元的叫价，约翰必须一直叫到2.50美元。因此，2.30美元的叫价足以击败1.50美元或1.50美元以下的叫价。同样，我们可以证明2.20美元、2.10美元一直到1.60美元的叫价可以取胜。如果伊莱叫了1.60美元，约翰应该预见到伊莱不会放弃，非等到价位升到2.50美元不可。伊莱固然已经铁定损失1美元60美分，不过，再花90美分赢得那张1美元钞票还是合算的。

第一个叫1.60美元的人胜出，因为这一叫价建立了一个承诺，即他一定会坚持到2.50美元。我们在思考的时候，应该将1.60美元和2.50美元的叫价等同起来，视为制胜的叫价。要想击败1.50美元的叫价，只要追叫1.60美元就够了，但任何低于这一数目的叫价都无济于事。这意味着1.50美元可以击败60美分或60美分以下的叫价。其实只要70美分就能做到这一点。为什么？一旦有人叫70美分，对他而言，一路坚持到1.60美元而确保取胜是合算的。有了这个承诺，叫价60美分或60美分以下的对手就会觉得继续跟进得不偿失。

我们可以预计，约翰或伊莱一定会有人叫到70美分，然后拍卖就会结束。虽然数目可以改变，结果却并非取决于只有两个叫价者。哪怕预算不同，倒后推理仍然可以得出答案。不过，关键一点是谁都知道别人的预算是多少。如果不知道别人的预算，可以猜到的结果是，均衡只存在于混合策略之中。

当然，还有一个更简单也更有好处的解决方案：联合起来。如果叫价者事先达成一致，选出一名代表叫10美分，谁也不再追加叫价，全班同学就可以分享90美分的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你当然可以把这个例子当成耶鲁本科生都是傻瓜的证明。不过，超级大国之间的核装备升级过程难道与此有什么分别吗？双方都付出了亿万美元的代价，为的是博取区区“1美元”的胜利。联合起来，意味着和平共处，这是一个更有好处的解决方案。

回到你自己身上，有没有付出过惨重的代价，只为不甘心得不到那一点小小的利益？我们不要皮洛斯的胜利，这种胜利约等于失败。

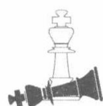



只有毫不犹豫地放弃，才能从容选择，才能重新轻松地投入到新生活中，才会有新的发现和转机。学会放弃，其实就是一种淘汰。淘汰自己的弱项，选择自己的强项。该争取的，不必犹豫；该放弃的，也用不着惋惜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 沉没成本与机会成本

协和谬误，看似给了人们半途而废的理由，有人担心它的滥觞会左右一些本该坚持的目标。的确有这个可能，所以人们应该理智对待，可以比较沉没成本、机会成本与未来收益的关系。看清楚了，必定会坦然地走出协和谬误。

前面我们已经讲过“沉没成本”的概念，它指已经付出且不可收回的成本。比如你买了一杯汽水花了5元钱，但是你发现这杯汽水非常难喝，现在就要考虑扔掉，但是你的5元钱是不会收回来了，这个钱就可以称为沉没成本。这里不多说了，来看机会成本。

机会成本（opportunity cost）又称择一成本，是指在经济决策过程中，因选取某一方案而放弃另一方案所付出的代价或丧失的潜在利益。

机会成本指当人面临抉择时，他必须做出一定的选择，他所失去的就是他所得到的东西的机会成本。对商业公司来说，用一定的时间或资源生产一种商品时，失去的利用这些资源生产其他最佳替代品的机会就是机会成本。

在生活中，有些机会成本是可以用货币来进行衡量的。例如，农民在获得更多土地时，如果选择养猪就不能选择养鸡，养猪的机会成本就是放弃养鸡的收益。但有些机会成本往往无法用货币衡量，例如，在图书馆看书学习还是享受电视剧带来的快乐之间进行选择。

农民在获得更多土地时，如果选择养猪就不能选择养其他家禽，养猪的机会成本就是放弃养鸡的收益。假设养猪可以获得A元，养鸡可以获得B元，那么养猪的机会成本是B元，同样的，养鸡的机会成本则为A元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在图书馆看书学习还是享受电视剧带来的快乐之间进行选择。那么在图书馆看书学习的机会成本是少享受电视剧带来的快乐，享受电视剧的机会成本是失去了在图书馆看书学习所得到的东西。

至于沉默成本和机会成本的结合，以看电影为例：

比如说你花了20元去看一场电影，15分钟之后，你觉得这是一部你所无法忍受的粗制滥造的影片。那么你是继续看下去，一直到2个小时之后影片结束呢？还是立即离开电影院去图书馆查资料？如果你心疼那20元门票，而坚持把电影看完，那么你除了付出了20元沉没成本（电影院当然不会因你认为影片质量太差而退钱给你）之外，你还付出了2个小时的宝贵时间成本，这两个小时的时间在经济学上叫做机会成本。

机会成本是指因为你做一件事情而失去做另一件事的机会。通常情况下，沉没成本是显性的，机会成本是隐性的，所以人们在上面的情况中往往看到了沉没成本而忽视了机会成本，可是在经济学中，虽然沉没成本往往是巨大的明显的，但是由于它是无法收回的，所以一个理性人不应该让沉没成本影响到自己的决策，而机会成本虽然是隐性的，但是必须加以考虑。

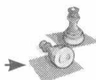
当一个人失恋之后该怎么办呢？一般来说得先难受一段时间才能慢慢地好过来。在这里，这个人为了其失败的爱情所付出的那些努力就是沉没成本，不论有多大都是无法再回收的，而他在失恋后花费在回忆后悔上面的时间精力就是他的机会成本。

所以，从经济学的角度来看，一个人在失恋后最明智的选择是让自己迅速地从失恋中走出来，而不是在那里后悔自责和痛苦的回忆。巨大的沉没成本虽然收不回来了，但是我们可以减少机会成本的损失。

当我们面临艰难的选择时，考虑该不该放弃时，可以分析一下我们目前的“沉没成本”与“机会成本”。我们在权衡取舍中，理性选择倾向于机会成本低的东西，而放弃机会成本高的东西。如事业上有较高成就的妇女会选择少生育或不生育，因为生育儿女会占去或影响她成就事业。妇女生育儿女的机会成本就是成就事业或牺牲较高的报酬，成就越高的妇女生育的机会成本就越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





因此，人们在决策时考虑机会成本，决策会更理性更明智。沉没成本是理性决策中忽略的因素，一个理性的人在决策中会忽视沉没成本。如某国有企业评估原始价值为8000万元（多年投资形成），因机制不行每年亏损800万元，国企改制中某股份公司500万元将该企业并购后，扭亏为盈，且每年上缴税收80万元。于是大家哗然，国有资产严重流失了。这种议论缺乏理性，因为议论者考虑了沉没成本。

如果你是一个理性的人，就要学习忽略沉没成本，多考虑机会成本，选择机会成本较低的东西，这才是理智的选择和舍弃。

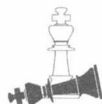


## 拿来就用的博弈论

生命的过程是一个不断选择与放弃的过程。一个人如果要想有所成就，那就必须有勇气放弃，放弃所有我们并不真正需要的东西，而去抓住自己真正感兴趣的。只有这样，生命才可能求得它的最大值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不为洒掉的牛奶哭泣

“如果因错过太阳而流泪，那么你也将错过繁星。”这是泰戈尔的著名诗句。

“别为洒掉的牛奶哭泣。”这句英国古代的谚语你也一定听过，等同于我们所说的“覆水难收”。

莎士比亚有句传世名言：“聪明的人永远不会坐在那里为他们的损失而悲伤，他们会很高兴地想办法来弥补他们的创伤。”

一个生活在追悔中的人，只在乎痛苦的、不幸的过去，而忽视了充满希望、健康的今天和明天。要知道，人不能生活在过去，现在和未来才是最重要的。

我们常常陷入莫名其妙的忧虑之中，不断地为自己已经造成的错误内疚自责。那些原本毫无必要的思想包袱，我们都曾经背过。那些你背得滚瓜烂熟的名言警句，在关键时刻总是想不起来。你可曾理解“别为打翻的牛奶哭泣”这句话的真实含义?

在《人性的弱点》里，戴尔·卡耐基讲述了一个发生在他朋友老师身上的故事：

“当时我不过是个只有十来岁的小孩，当然，那时候我已经为许许多多的事情发愁了。我在犯了错误之后，时常会为这些错误自怨自艾。

但是有一天早上，我们要上实验课了，所有的同学都来到了科学实验室。我们的老师保罗·布兰德威尔博士把一瓶牛奶放在桌沿上，我们坐在椅子上，望着那瓶很可能掉下去打碎的奶瓶，心里猜想这跟上生理卫生课究竟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





有何关系。突然，保罗·布兰德威尔博士站了起来，一掌把牛奶瓶打碎在水槽里，就在我们惊诧之机，他大声喊道：‘不要为打翻的牛奶而哭泣！’

然后，他把我们所有人都叫到水槽跟前去，让我们好好瞧一瞧那瓶漏掉的牛奶。‘好好琢磨琢磨吧，’他对我们说，‘我的目的是要你们一辈子都记住这一课，你们知道这瓶牛奶已经没有了——你们亲眼看到它已经漏光了。不管你们如何着急，如何抱怨，却没有办法弄回来一滴。但是，我们只要先用自己的脑袋想一想，预先做一点防范，牛奶瓶本可以不被打碎的。不过现在已经太迟了——我们现在所能做的，就是把它忘掉，抛开这件事，努力做好下一件事。

事过多年，虽然我连自己学过的拉丁文和几何学都忘掉了，可是这次小小的表演却始终不能让我忘怀。事实上，这件事在实际生活中带给我的教益，比我在高中阶段学到的任何东西都要多得多，都要好得多。这件事教会我，如果有可能，就不要打翻牛奶瓶；万一牛奶打掉，全都流光了的时候，要学会忘记，把这整个事情给彻底忘掉。”

卡耐基总结说：“为什么要浪费我们的眼泪呢？当然啦，犯错误和疏忽大意，原因的确在我们，可这又有什么关系呢？在人的一生中，谁敢说他从没犯过错误？就连拿破仑，这个不可一世的伟人，也在他所有重要的战役中输掉了三分之一。兴许我们的平均纪录并不比拿破仑更差，可又有谁知道呢？更重要的是，即使动用国王所有的兵马也不可能挽回过去。所以需要我们牢记的就是：千万别为打翻的牛奶哭泣！”

马克今年40岁了，想起5年前自己曾经经历的那场灾难，对他而言始终是一个警钟。马克从大学毕业事业就很顺利，在一个跨国企业干了4年之后，接近而立之年的他，想自己创一番事业，于是开始创业，开始的时候公司搞得红红火火，但是因为一次失误的投资，让他几近破产。那时候他心灰意冷，夜夜买醉，借酒浇愁，他的妻子试着去劝他，全然无用。他总是抱怨自己运气不好，对妻子的劝告不仅不感激，还对妻子大发脾气。那时候几乎没有人能让他想通，从那次失误的投资中走出来，从头开始。

那时的他可以说是每天都在为昨天而流泪，可是换来的结果又是什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



妻子因为无法再忍受他的自暴自弃和对自己的冷眼相对，决定离开他一段时间，搬回了娘家。

“可能是妻子的离开，让我忽然觉得自己真的不像个人样了，那时候喝醉回家，冷冷清清的，原来妻子总是会很照顾我，那时我真的觉得自己对不起她。”马克后来跟朋友说起的时候，还是一脸愧疚的样子。“后来，我开始自己静下心来思考了，想再从头开始，正好自己也有个刚从海外回来的同学，要在国内创业，他先是把我骂了一顿，真是把我彻底骂醒了，他也给了我一个从头开始的机会。”经过几年的打拼，他又走上了事业的顶峰，而且也与妻子重归于好了。看到现在已经进入不惑之年的马克，已经看不出他曾经的潦倒了，取而代之的是一个事业成功、家庭幸福的令人羡慕的对象。

如果说马克继续自暴自弃，走不出昨天的失败，那么等待他的将是永远的失败，包括事业也包括家庭。

没有完美的人，一个活生生的人，总会有得有失有功有过，在所难免，你没法选择。痛苦和快乐同样如此，关键是你在面对得失的心态。别把得失看得太严重了，它虽是你生命的一部分，可你看重得失的瞬间，其实是在摧残你自己如虹的生命。

不要为无谓的事情哭泣，更不要为已经没有意义的事情浪费最最宝贵的时间。无论发生什么事情，太阳明天都会照常升起。没有什么事情是大不了的，没有什么事情值得你让现在的宝贵时光蹉跎。你所能把握的，只有现在。所以，不要为昨天难过，不要为失去的伤心。




当一件事情无可挽回的时候，就别再为它伤脑筋了。错误在人生中无可避免，随处可遇。有些错误可以改正，可以挽救，但另一些是不可挽回的。面对那些改变不了的事实，你可以做的是改变心情。让我们的人生拥有一个积极乐观的心态，它可以帮你重建人生的信心。人生苦短，我们都没有太多的岁月可以蹉跎。叹息永远没有用，在绝望中寻找希望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 下篇

## 不可不学的博弈策略

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第11章

## [打开局面的职场博弈]

一份好的简历，可以在众多求职简历中脱颖而出，给招聘人员留下深刻的印象，它是你应聘成功的敲门砖。简历的撰写是你跟招聘人员的一次博弈较量。如果你在一家公司立足了，而薪水与你的付出远不成正比，那就说服老板给你加薪，但这不是一件容易的事情，操作不好，就有可能破坏自己在老板心中的良好形象。因此，在向老板开口前，要先制定一个谈话要点，然后有理有据展开。现今经济增长放缓的预期已经形成，是减薪还是裁员成了不少企业金融过冬面临选择的问题。公司里的“元老派”与“新秀派”的“明和暗斗”，“嫡系”与“非嫡系”之“有你无我”，员工要在这派系的斗争中站稳脚跟，这些都有学问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 微笑解决工作中的难题

肯罗是一位意大利人，他是伦敦著名的沙威馆的总经理，这家旅馆有100年的历史了。他每天都需要做很多事，如房间预约、床位安排、床单更换、食物供应等问题，但他却能安排得很好，没有一点失误。

作为一个总经理，每天要管理一大堆职员，从侍者到厨师，从女仆到乐队，而且还要解决其他问题而能够如此有条有理。人们问他有什么秘诀时，他说他的办法很简单。

“我在问题还没有发生以前，就用微笑把它笑走了，至少可以避免将小问题变成大问题。微笑，是我性格的一部分，我就用微笑来避免遭遇问题。”

或许你会有疑问，有些事是不能用微笑来办理的。所以，你要解决问题，最好是一开始便避免问题的发生。也就是说，在问题发生以前，你就把它打败。而一个真心的微笑，不管是从眼睛里看到的还是从声音里听到的，都是一个很好的开端。

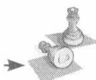
另一个通过声音传达微笑的是奇宾·当斯。当斯是美国底特律地区最受欢迎的节目主持人之一，他的受欢迎并不仅在底特律而是遍及全美。有的听众写信给这位声音里带着微笑的主持人，告诉当斯说，他们透过他的声音看到了他的微笑。

听众经常给他说这样的话：“当斯，你的微笑与我听你的广播时所想象的完全一样。我本来害怕会失去你的微笑，但是并没有。”

有人问当斯，为什么总是那么高兴，他说他的秘诀是从来不把烦恼摆在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





脸上，而是深藏在心中。因为，他的工作是娱乐别人，他说："为别人创造一个愉快的生活，这要从微笑开始，但必须是发自内心的微笑。"

当斯经常用"带上一张快乐的脸"去工作，并不是偶尔，而是经常，他把微笑加进他的声音，配合上帝赋予他的演说水平，给观众以享受。

当斯说："当你微笑的时候，别人会更喜欢你，而且，微笑会使你自己也感到快乐。它不会花掉你的任何东西，却可以让你赚到任何股票都付不出的红利。"

这是一位用微笑解决问题的切实例证。

在一个适当的时候、恰当的场合，一个简单的微笑可以创造奇迹；一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

微笑是友好的标志，也是礼貌的象征。在工作过程中，轻松友善的微笑，是来自每位员工敬业、勤业以及乐业的精神，有了这种精神，才会有真正的微笑。

### 1. 微笑的基本要求

微笑要做到真诚，发自内心。虚伪的假笑、牵强的冷笑只会令对方感到别扭和反感。

微笑要做到甜美。这种表情由嘴巴、眼神及眉毛等方面来协调完成。

微笑要有尺度，即热情有度。在交际中突然哈哈大笑，表情过于夸张，不仅让对方感到不自然，而且会令对方莫名其妙。另外，微笑加上得体的手势，这样会更自然、大方、得体。

### 2. 训练微笑的方法

（1）笑不露齿。即嘴角两端稍稍用力向上拉，使两端嘴角向上翘起，让唇线略成弧形，在不牵动鼻子、不发出笑声、不露出牙齿的前提下，微微一笑。

（2）借助技术辅助。我们在训练时，经常念到一些词、字，正好是微笑最佳的口型，如"钱"，英文字母"C""V"等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

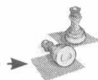





微笑能发挥极大的效果，只要你舍得微笑，立刻就会显示出你优秀的一面来。对于一个高情商者来说，微笑是不可缺少的。把笑容展示给别人，你得到的不仅是快乐，更多的是别人对你的认可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 荣耀送人，别独自贪功

有位编辑很有才气，他编辑的杂志很受欢迎。有一年他得到了大奖，一开始他还很快乐，但过了个把月，却失去了笑容。他说，社里的同事，包括他的上司，都在有意无意间和他作对。

这是为什么呢？原因是他犯了“独享荣耀”的错误。事情是这样的：

他得了大奖，老板还另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，所以大家虽然表面上不便说什么，但心里却感到不舒服，和他产生了隔阂，所以就和他作对了。

就事论事，这份杂志之所以能得奖，这位编辑贡献最大，但是当有“好处”时，别人并不会认为哪一个人才是唯一的功臣，总是认为自己“没有功劳也有苦劳”。所以，他“独享荣耀”，就会引起别人的不舒服。尤其是他的上司，更因此而产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，这位先生自然就没有好日子过了。

由于上司的白眼，同事间关系的冷漠，两个月后这位编辑就因为待不下去而辞职了。

这位编辑造成最后这种局面的根源还是在于他自己。谁让他忽略了别人的感受呢？其实每个人都认为别人的成功总有自己的功劳和苦劳的一份，而他却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然不会为他如此自私的做法而感到舒服了。

1931年，因为卢瑟福在科学界的地位而被英国政府授予“勋爵”称号。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他本人从来不把这些荣誉当做包袱，他声明说："我并不看重这个勋爵形式，因为它对我这样的科学家有明显的不利。"

卢瑟福从不掠人之美，他总是怀着无限感激的心情来记述那些曾经帮助过他的朋友和团体。例如1932年，他在《麦克吉尔新闻报》上发表的一篇文章中强调说："关于原子转变的第一个确切证明的荣誉是属于麦克吉尔大学的。"他还进一步指出，1902—1904年两年间所积累的实验证据是索迪和他本人一起取得的，并且明确指出，"这个近年来激动人心的发现，它的第一步是在蒙特利尔完成的。"

卢瑟福从来都不把一切荣誉和成就记到自己的功劳簿上，他认为："科学家不是依赖于个人的思想，而是综合了几千人的智慧，所有的人想一个问题，并且每人做它的部分工作，添加到正在建立起来的伟大的知识大厦之中。"

卢瑟福就是靠着集体的智慧而在科学研究中取得一个又一个的成就。

卢瑟福在皇家文学学会（该会后来授予他艾伯特奖章）的一次演讲中，详细论述了玻尔的原子结构学说，并且指出，在他看来，25年来，精确地说，从19世纪末开始算起，总共只有三个基本的发现，那就是：1895年的β射线、1896年的放射性和1897年为汤姆生所证实的电子。

按照卢瑟福的这一看法，后来的一切科学研究工作，实际上都是来源于这三大发现。他所列举的三个重大的发现，竟然没有一个是属于他本人的——从这里，人们也可以再一次看到他那谦虚、淳朴的思想作风和高尚的情操。

把荣耀送给别人是一个聪明的做法，独自贪功是自私和愚蠢，它会给你带来人际关系上的危机。

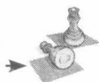
为了让荣耀为你带来益处，你需要做好这样几件事。

**1. 感谢**

感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功劳，尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实际情况果真是如此，那么你的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





感谢就是应该的；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你也有必要感谢他们，这样做虽然勉强一些，但却可以使你避免成为靶子。

**2. 分享**

口头上的感谢也是一种分享，这种“分享”可以无穷地扩大范围。另一种是实质的分享，别人倒也不是要分你一杯羹，但是你主动的分享却让旁人有受尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人鼎力协助完成的，那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式，小的荣耀请吃糖，大的荣耀请吃饭，分享了你的荣耀，就不会有人和你作对了。

**3. 谦卑**

人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”地自我膨胀，这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的嚣张气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢地，他们会在工作上有意无意地抵制你，不与你合作，让你碰钉子。因此有了荣耀，要更谦卑。要不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，别人看到你的谦卑，会说：“他还满客气的嘛！”当然就不会找你麻烦，和你作对了。

谦卑的要领很多，但做到两点就差不多可以了：对人要更客气，荣耀越高，头要越低；别再提你的荣耀，再提就变成吹嘘了。事实上，你的荣耀大家早已知道，何必再提呢？



**拿来就用的博弈论**

与集体分享个人的成功。所有人都是蜡烛——要点燃自己并且照亮别人，如果你只照亮自己，你的前途将一片黑暗；如果你只照亮别人，你将成为灰烬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 过去的事不轻易示人

罗曼·罗兰说："每个人的心底，都有一座埋藏记忆的小岛，永不向人打开。"

马克·吐温也说过："每个人像一轮明月，他呈现光明的一面，但另有黑暗的一面从来不会给别人看到。"

这座埋藏记忆的小岛和月亮上黑暗的一面，就是隐私世界。

每一个人都有自己的隐私，都有一些令人不快、痛苦、悔恨的往事。比如恋爱的破裂，夫妻的纠纷，事业的失败，生活的挫折……这些都是自己过去的事情，不可轻易示人。

任愚在深圳一家公司工作，他和同事侯金私交甚好，常在一起喝酒。

一个周末，任愚备了一些酒菜约了侯金在宿舍里共饮。俩人酒越喝越多，话越说越多。

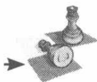
酒已微醉的任愚向侯金说了一件他对任何人也没有说过的事。

"我高中毕业后没考上大学，有一段时间没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车。一见四周无人，一个朋友撬开锁，由我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我来到深圳，好不容易才在这家公司找到工作。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。"

任愚在深圳踏踏实实干了3年后，公司根据他的表现和业绩，把他和侯金确定为业务部副经理候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





辜负领导的厚望。

谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布侯金为业务部副经理，任愚调出业务部另行安排工作岗位。

事后，任愚才从人事部了解到是侯金从中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，侯金便找到总经理，向总经理谈了任愚曾被判刑坐牢的事。

不难想象，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也擦洗不干净的。

知道真相后，任愚又气又恨又无奈，只得接受调遣，去了别的不怎么重要的部门上班。

任愚因工作认真、勤于思考、业绩良好被公司确定为中层后备干部候选人，这本来是他出人头地的一个机会。可惜他没有好好抓住这个机会，在无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，终未被重用。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情，但总有些人守不住自己的秘密。同事之间，哪怕感情不错，成了哥们儿，也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方，这是一个不容忽视的问题。

你的秘密可能是私事，也可能与公司的事有关。如果你无意之中说给了同事，很快，这些秘密就不再是秘密了，它会成为公司上下人人皆知的故事。这样，对你极为不利，至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”，从而对你的形象造成伤害。

还有，你的秘密一旦告诉的是一个别有用心的人，他虽然不可能在办公室里传播，但在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。

许多人的隐私是一些不甚体面、不甚光彩甚至是有很大污点的事情。这个把柄若让人抓住，你的竞争力就会大大削弱。

既然秘密是自己的，无论如何也不能对同事讲。你不讲，保住属于自己的隐私，没有什么坏处；如果你讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你，使你有口难言。

所以，如果要想成为办公室里的赢家，一定要严守自己的秘密，务必做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



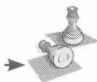
到“守口如瓶”。与人推心置腹，可以赢得朋友，但你若滔滔不绝，忘了留点隐私和机密，你的祸端就可能由嘴产生。

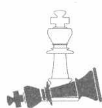



无论如何都需要懂得八卦定理。和一位以上的同事成为亲密朋友，你的所有缺点与隐私将在办公室内公开；和一位以下的同事成为亲密朋友，所有人都会对你的缺点与隐私感兴趣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 不亮底牌，直到最后一刻

所有的桥牌手都有过这样的经历，当你坐庄打三家时，防守方一上来就奔吃一门五张套，定约一下，眼看着手上的赢墩拿不到，正在懊恼牌叫得不好，慌急之中又乱了方寸，被防守方乘机切断了你的交通，唾手可得的八墩牌，现在仅拿到六墩。

坏消息常常影响情绪，轻则失望，重则沮丧，都会使你神不守舍，影响竞技水平的发挥。

当然，更多牌手在实战中培养了自己坚韧的性格，始终保持着清醒的头脑，克制情绪，对意外的打击安之若素，柳暗花明也很常见。

一次混双大赛，一位牌手因叫牌失误抬高了定约，正在懊悔不已，担心搭档责备时，搭档却似乎置身"事故"之外，经过一番思考之后，竟然打出了只在书上才看到过的双紧逼打法，成功地完成了定约，挽回了损失不算，还获得了意想不到的高分。

当一方陷搭档于危难之中时，搭档仍不动声色，力挽狂澜，令人敬佩。令人难忘的不只是那次比赛的胜利，而是搭档在桥战中表现出的那种临危不乱的大将风度。

如果一遇叫牌失误便乱了阵脚，便不会有最后的胜利。相反，有条不紊的攻防可令对手误以为对方点力与叫牌约定非常协调。

不亮底牌，直到最后一刻。这是办公室里重要的生存原则！

公司的老板往往会对守口如瓶的人进行提升，这是非常有道理的，因为这类人是身心成熟的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



尤其在大公司中，因为人多，难免会有争权夺利、钩心斗角的事情发生。而有许多人非常善于钻营奔走、挑拨离间。每逢公司有人事上的升迁调动时，不仅流言满天飞，同事见面亦是言不由衷，尴尬万分。

何以会有这种情形？当然是有人泄露了人事上的机密，于是乎加油添醋，以讹传讹，搞得人心惶惶，既破坏公司的和谐，又影响士气。

如果你是上级所赏识的人，遇到有升迁的机会时，你的上司必定会召见你，对你的工作、生活等有所垂询慰勉，此时不管你的上司是否对你有具体的承诺，你一定要守口如瓶。如果你能做到这个境界，那么你才会让别人认为你是可共大事的人。这个人事动态便是你的一张底牌。

日本前首相佐藤荣作就是一个能够严守秘密的人。当年他担任运输省次官时，吉田藏邀请他出任内阁官房长官，他按手续向运输大臣提出辞呈，只字不提自己被内定为官房长官的事，甚至对其夫人也都闭口不谈。他这种性格深为吉田藏所赏识，最后终于登上首相宝座，而且到目前为止，他是日本战后在位最久的首相。

要做到严守底牌的最好办法是以静制动，或是干脆置之不理。如果说你的地位重要到能够引起人们的期待心理，此种情况更是如此。即使你必须亮出真相，也最好避免什么都和盘托出的情况。不要让人把你里里外外一览无余。

小心谨慎是靠小心缄默来维持的。

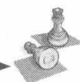
你决心要做的事一旦披露，就很难获得尊重，反倒常常招致批评。如果事后结局不佳，则你更容易遭到双倍的不幸。

聪明人应当对不怀好意的人置之不理，并且深藏起你个人的烦恼或家庭的忧虑，因为即使是命运女神有时也喜欢往你的痛处下手。你的那些好事或不好的事，都应深藏不露，以免前者不胫而走，后者烟消云散。

一定不要和盘托出全部真情，因为吐露真言如从心脏放血，需要极高的技巧，并非所有真相皆可讲。冲动是泄露的大门，最实用的知识在于掩饰之中。亮出自己底牌的人可能会输掉人生的很多机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

隐藏你的心思。刚入职场的“菜鸟”总是把办公室当成大学教室，见到一个合得来的同事便恨不得把自己的事情一股脑地全倾诉出来。女孩子很喜欢做这样的事情。只不过女孩子很善变，所以她诉说的心思和想法大部分当不得真。隐藏你的心思是对你自己的一种保护，除非你另有目的，否则就认真遵守这个规则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 遵守办公室里的潜规则

办公室中有许多不成文的规矩，虽然没有像规章制度一样白纸黑字地写着，但是一旦你违反了这些规则，同样会受到惩罚。所以你一定要注意这些规矩，别给自己增加不必要的麻烦。

**1. 不要过度关注别人的隐私**

在办公室里有很多人，喜欢打探他人心中的秘密与隐私，这种人很无聊。许多人喜欢加油添醋地说话，从来不顾及当事者的感受，而且有的人与被谣言困扰的当事者相处时，态度上也会有些不自然，或许也因为这个原因而影响到两人工作上无法顺利地进行。

如果整天在办公室搬弄别人的是非，你哪还有精力去做好工作。这还不算，同事们都会对你敬而远之，因为他们担心有一天自己也成为了谣言的焦点。

**2. 客户请你吃饭要先请示上司**

有些有业务往来的人，可能会请你出去吃饭。这种时候，你绝不可以表现出很高兴的样子，轻易就接受别人的邀请。

因为你与对方是通过业务才认识的朋友，虽然客户请吃饭不过是一点小意思，但是，事实上，他并非是请你私人，而是请公司的代表人。另一方面，你若接受对方的招待，正应了中国的一句俗话："吃人的嘴软，拿人的手短"，在业务上，也许会因此受到影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





一个公司与业务往来的客户一定是由于合作的关系而彼此有交往，所以应该以商品的质量或周到的服务来维持公司与客户间的关系，因此，不要把“请吃饭”的事情看得很重。

当对方邀请你时，是否能接受对方的招待，绝不可以只凭自己的判断而定，最聪明的方法，就是和你的主管商量，这才是一个公司职员应尽的义务。

### 3. 不要对来客有差别待遇

有些女职员把客人区分为该亲切的和不用亲切的，而且表现得很露骨，使得周围的人也觉得奇怪而注意着这件事。假如是故意这么做，我们还可暂且不论，但是有些人则是无意中流露出这种态度的，因此必须加以注意。如果平时不注意这种情况，则对来客虽然表面上做得非常客气，但是常会在不经意的举动中得罪客人，而自己却浑然不知。

尤其是女性在说话及态度上经常直接表现出自己的想法。说得好听一点，这样的人是直率而可爱的。但是作为公司的一分子来说，有这种态度就不太好了。既然已经身为公司的职员了，就不可以再如此任性了。

不论知道或不知道来客的身份，只要是来公司的客人对公司来说都是重要的，如果女职员们很明显地怠慢客人，也会使客人心存不快。所以，女职员应该有一个正确的观念，那就是，公司内接待客人是以公司职员的身份来应对的，并不是以女职员个人身份来接待他的。

### 4. 避免同事间的金钱往来

人们常常有一个毛病，借来的钱很容易忘掉，借给别人的钱，却记得牢牢的。因此，同事之间互相借钱只能徒增不满，还钱稍有不及时或是一方催要得过于急迫都会影响双方的关系。

有关钱的问题，你必须注意以下几点：在办公室里，必须多带些钱在身边；尽量避免借钱给别人，借出的钱最好不要记住，借来的钱千万不要忘记；养成有计划花钱的习惯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






遵守规则。要成为遵守规则的人，请按显规则办事；要被人认为是一个遵守规则的人，请按潜规则办事。显规则和潜规则往往相反，故当两者发生冲突时，按显规则说，按潜规则做，是办公室里生存的最高原则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第12章

## [寻寻觅觅中的爱情博弈]

爱情中总是有太多的疑问：为什么谈恋爱的时候看到自己的情侣和别的异性朋友多聊几句或者来往密切些心里会很不舒服；而相处时间长了，这样的情绪便慢慢地消失，这真的是人们常说的：会吃醋是因为怕失去，而无所谓是因为已经占有吗？在恋爱的这场不太好玩的“游戏”中，谁能熟练地驾御游戏或博弈规则，谁就是爱情的赢家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 逆向选择，美丑搭配最常见

网上类似于某老实男生被一任女友出国踹了，二任女友脚踏N只船，并被嘲笑“老实”之后变得玩世不恭，从而也游戏人间，反过来欺骗耍弄纯情小女生之类恶性循环的故事太多了。逆向选择这个符咒又是下在了很多所谓“老实”的痴情男女身上。为什么?

花心男生追女生投其所好，知道进退；同理，花心女生爱广撒网，重点培养，花招百出，热情得令人难以抵挡。于是，现实中，老实人被抛弃之事实已经是见怪不怪了。

从经济学上来看，逆向选择往往是信息不对称以及一次博弈的结果。劣等商品（股票也好，房产也好，或者人也好），往往会花更大成本在制作虚假信息上，比如会计报表造假，比如假学历假文凭，也比如坏男人和坏女人往往外表华丽魅力四射，待人殷勤花言巧语。而山盟海誓信息缺失的那一方呢，往往又容易在有限的交易时间内产生心理因素，对于自己的选择产生极大的影响，结果导致逆向选择。

劣等商品→造假掩饰→一次博弈中达成交易→逆向选择→道德风险

但是，在信息完全，或者信息鉴别力强，同时存在道德风险，以及多次博弈的前提下，逆向选择就土崩瓦解。

### 1.信息完全

由此可以看出要做到信息完全，首先必须要互相了解，纯靠一见钟情或者短时间两三次见面的相亲，往往会导致信息的错位和不完全。可见网恋见

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





光死也是正常的了，所以从朋友做起才能保证该前提。

### 2.信息鉴别力强

这里主要强调有鉴别经验。如果曾经受过骗，或者受过伤，就能从种种细节及表现可以部分鉴别此人是否适合自己。所以有过失败的恋爱经历未必是坏事，可以增加你获得信息的能力。同时，没有谈过恋爱的人，往往容易做出错误决定，这也大概是初恋容易失败的原因之一吧。

### 3.存在道德风险

恋爱发展的结果是婚姻，婚姻相当于合约。信息不对称对于合约的双方是相对而言的，必然有一方占有比较优势。信息相对充分一方的所作所为将会带来两种风险，一种叫做逆向选择，另一种叫做道德风险。逆向选择是合约达成之前的风险，道德风险是合约达成之后的风险。两者之间存在着如下的关系：只有事后出现了道德风险才能确认合约达成之前的选择是逆向的；事前的逆向选择必然导致事后的道德风险。

通俗来说，如果选错了人，那么就面临事后的道德风险。而结婚以后的道德风险是由结婚以前的逆向选择引起的。按照常理，结婚以前越是对你好的，越是追的死去活来的男人，结婚后应该对你好，至少不比婚前差才对。可是，事实却是，逆向选择，事前希望越大，事后失望越大。 为了避免道德风险，所以婚姻的缔结，人们往往慎重又慎重。

### 4.如果是多次博弈，逆向选择的可能性小的多

比如第一次恋爱失败，你会知道问题所在，第二次的恋爱中同样的错误不会再犯。因此，没有多少爱可以重来，原因是，一次博弈中你已经吃了亏，你还会再回头再受一次伤么？一般对理性人来说，不大可能。当然不排除有些痴男怨女矢志不移分了合合了分，瞎折腾的。从另一方面来看，第二次恋爱，你往往会吸取第一次的教训，比如前女友很做作的，那么你会选个随和好相处的。前男友没有定性的，往后会找个有责任感的。而自己在一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



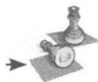
博弈中的失误表现，在二次博弈中你会注意不要再犯。所以从这个角度来看，有些人大概会选择谈过恋爱的人作为伴侣，因为双方都会在第二次博弈中表现出色，少犯错误。




找对人，做对事，说对话。爱情里如果遇见了对的人，就要好好爱护、珍惜。如果遇见了不对的人，就要“快刀斩乱麻”。爱，不要迟疑不决，要坚信自己的那份感觉，感觉对了，一切也就对了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 男人不“坏”，女人不爱

生活中有一种现象，逛大街你常会见到一个很不起眼的小伙子和一位婀娜多姿、外貌出众的女孩手挽手在街上溜达，让人好不羡慕。在舞厅里，“坏”男人总能邀起最漂亮的小姐翩翩起舞。有些貌似儒雅者“吃不到葡萄说葡萄酸”，挖苦说：“鲜花插到牛粪上，可惜了。”

社会在前进，人们的思想观念也随着发生变化，一些传统的为人处世的标准就显得落后、不合时宜了。特别是年轻人，思想变化更快，老实、朴素、本分、规矩、节俭等美好品德本来是用于称赞那些好“男孩”的，但在现代的女孩眼中，则成了不可原谅的致命弱点，因此这类男孩在恋爱中也就成了她们首轮淘汰的对象。因此，男人与女人相处，就要表现得“出格”点，调皮点，聪明点，要适当地使点“坏”，寻着法子向女人献殷勤，如此才能讨得女人的欢心，俘获她们的芳心。

25岁的吴明来北京打工已经3年了，在一家酒店做保安。他觉得自己很笨，在哪方面都不聪明，尤其是在追女孩子方面，他认为只要真心去爱就一定会得到回应，可是他付出了真心却从来得不到爱的回应。

2年前，他第一次对女孩子动心。女孩名叫方方，是他所在的酒店的服务员，长得很清秀，性格活泼开朗，人缘很好。为了使她能懂得自己的心，吴明想方设法接近她、帮助她、关心她。当女孩工作很累时，他会替她完成余下的工作；当女孩身体不舒服时，他会买回她喜欢吃的水果放在她的床头……对这一切女孩很感激，常常邀吴明去看电影、逛马路，说是对吴明平日帮助的回报。女孩常对她的朋友说：“吴明这人挺厚道，跟他在一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



起有安全感。”虽然吴明从未对女孩表白自己的真情，但他相信女孩肯定明白他的心。

但过了一段时间后，女孩不再和吴明一起出去了，并有意回避他的帮助和关心。吴明感到纳闷，不知自己做错了什么，使得她开始冷落自己。一天，吴明鼓起勇气去了方方宿舍，同宿舍的女孩说方方与她男朋友出去了。吴明心里一震：她怎么能这样对我？一面与我交往，一面却又交男朋友，这太不负责任了！那个女孩见吴明愣愣地站在那里，就笑着说：“这不能怪方方，你说你对她表示过什么？你根本不知道怎么追女孩子，光厚道、老实有什么用？在一起连句好听的话都不会说，怎能赢得女孩子的心？”

吴明像一只受伤的鸟一样在宿舍里躺了整整一天，发誓再也不见方方。朋友得知后，都笑他大傻。他们告诉他：“没听说‘男人不坏，女人不爱’吗？追女孩子不能太保守、老实，要主动、大胆加甜言蜜语，这样才能获得女孩子的芳心。”“那不是骗人吗？”吴明说。“唉，这叫讨女孩子欢心，如果就像你那样话不会说一句，手不敢拉一下，女孩子不跟别人跑才怪呢！”吴明的朋友揶揄他道。

常言道：男人不“坏”，女人不爱。这里的“坏”，并非指人格品行方面不端，而是指突破传统好男人的观念，在生活方面富有情趣，善幽默、懂浪漫，能给女人带来惊喜，给生活增添新意。男人如果在女人面前显得本本分分、唯唯诺诺，不仅两人之间的情感很难沟通，相互之间也会缺少情趣，彼此如同陌生人一般。上述案例中的吴明恋爱受挫，根本原因就在于他过于本分，不会使“坏”，不知道用一些讨女孩子欢心的“坏”方法来打动对方。

女人们至今还在传颂着一个经典“坏男人”的名字——白瑞德。白瑞德是电影《乱世佳人》中的男主人公，他留着性感的小胡子，长有一对浓密的眉毛，唇边时常带着坏坏的微笑，双手插在口袋里轻轻吹着口哨，周旋于战场、生意场和女人之间。他的“坏”简直是一种艺术，因为他实际上并不是一个坏人。

白瑞德第一次见郝思佳时，郝思佳和艾西礼说话恼怒了，扔了一个花瓶，差点扔在白瑞德身上。白瑞德却认为她是一个敢做敢当、敢于说出自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





想法的女子，并且爱上了她。从此虽然白瑞德总是嘲弄郝思佳，但是心里还是有着最深情的爱。白瑞德知道是不能告诉郝思佳的，因为按郝思佳的个性，她一定会不屑或站在较高的位置，对白瑞德高傲，浑然不顾。虽然他表面上玩世不恭，但是他却知道郝思佳的内心需要，处处都在关心郝思佳。郝思佳穿着丧衣不能跳舞，是他帮助郝思佳摆脱了所有束缚，开始跳舞。郝思佳困在亚特兰大，是白瑞德为他偷来一匹马，驾着车逃出城。每当郝思佳从可怕的梦中惊醒的时候，是白瑞德用宽大的胸怀保护她。当白瑞德和郝思佳结婚后，每天早晨，白瑞德都会把早餐拿到屋里，一口一口地喂郝思佳。

白瑞德他睿智、果断，乐于周旋于战场和生意场甚至各色女人中间。这样的男人，“坏”就坏在他的精明，深不可测。他执著于自我，舍得耗费终生的精力，来俘获那个并不爱他的郝思佳；他对郝思佳一见钟情，却懂得克制，对她若即若离；他总是一副玩世不恭的样子，却一次又一次地对郝思佳无私帮助；他也算得上正人君子，不会乘虚而入，而是更加懂得，爱一个人是要得到她的心。为此，他将一份感情隐忍了数年。不得不说，白瑞德的“坏”，是一种深度的修炼，一般人难以模仿。

为什么“坏”男人能得到女孩子的喜欢呢？这是因为“坏”男人身上具有“好”男人所没有的“优点”，而这些“优点”也往往是女孩子们所喜欢的。总结起来，有以下几点。

### 1.皮厚胆大，不怕出丑

“坏”男人是不会谦虚的，当然更不怕被拒绝，他们表示爱坦率直露。台湾作家李敖就是靠此法来追求不认识的漂亮女性，他的现任太太小屯就是他在开车路过学校门口看到后追上的。

### 2.有些顽皮的霸道

“坏”男人说一不二，倔犟，强硬，并表现出些许的顽皮与赖皮。

当然这里所说的霸道是有分寸的，否则就是真霸道，就不可爱了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 3.机智幽默

“坏”男人擅长幽默，喜欢说一些让女孩子欢心的话。一次，里根总统在白宫钢琴演奏会上讲话时，夫人南希不小心连人带椅跌落在台下的地毯上，观众发出惊叫，但是南希却灵活地爬起来，在200多名宾客的热烈掌声中回到自己的座位上，正在讲话的里根看到夫人并没受伤，便插入一句俏皮话：“亲爱的，我告诉过你，只有在我没有获得掌声的时候，你才应这样表演。”

### 4.“坏”男人玩世不恭，善于标新立异

被评为全世界最性感的男人、英国当红歌星罗比·威廉姆斯，就是这样一种玩世不恭的男人，他“坏”，但是却说不出他干了什么坏事情，或者坏在哪里——“坏”也是一种气质。

### 5.浪漫情怀和人情味

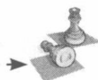
“坏”男人很“性”致，他们好色，带荤的玩笑恰到好处，适可而止地“动手动脚”。在恋爱中，如果你太规矩，从不去触碰她的身体，她会觉得你寡味、爱得不够热烈。这里所说的触碰是指拉拉手、拍拍肩等，那些较会逢场作戏的男人似乎较能令女人折服，其中道理就是如此。


拿来就用的博弈论

男人要想得到女人的欢心，就要抛弃“好”男人的一些特质，让自己“坏”一点，对女人“坏”一点，让自己成为一个有魅力的“坏”男人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 好女孩上天堂，坏女孩走四方

几千年的传统思想告诉我们，女孩子要温柔贤惠，做一个人见人爱的乖乖女才会获得幸福。其实不然，女人应该保持自己的个性，做一个“刁蛮”的小公主也不妨。因为太温顺的女孩，往往被男人无视，他们觉得如此温顺贤惠的女孩一定不会离开自己，从而会忽视女友的感受。要让男人全身心地爱你，就不要做温顺的小羔羊。不妨学做让男人爱恨交织的“坏女孩”。这样的女孩首先要具有弹性的性格，善于施展女性魅力，还要有明朗的个性，当然最好加上天使的容貌、魔鬼的身材……

不要以为“坏女孩”总像晴朗的天空。她也会有突如其来的脆弱，让男人格外地怜爱。深谙哭泣美学的女孩总能恰到好处地表现出梨花带雨的美态。

“坏女孩”都能自由发挥有点儿风情、有点儿侵略的“坏女孩”魅力，在任何可以的场合，摆脱传统束缚，尽情表现出自己的优点，等待收获。

“坏女孩”擅用语言，在她该张口的时候，懂得机智和幽默的语言力量，而在该沉默的时候她同样懂得沉默，只是她的眼睛从未停止说话。

“坏女孩”大多时候总是镇定自若，不会哀哀怨怨、神经兮兮的。要是有点神经的话，也是一点儿任性，一点儿放肆，有些疯，有些危险和刺激，喜欢玩心跳的感觉，但绝对将规则界定在安全范围。

乖乖女在做错事情时总是喜欢不停地道歉，但“坏女孩”却不必凡事都道歉。这个世界上有两种人——有教养的和没有教养的。作为有教养的女性，做错了事要道歉是最基本的礼貌。但在不知不觉中，你已经患上了一种名为“抱歉综合征”的慢性病，这种病虽然没有生命危险，但是它的病

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



症——习惯性地吐出“抱歉”这两个字带给你的不光是恼火，还有怯懦、窝囊的感觉。一定要记得不要为你做了以下这些事情而说“抱歉”。

### 1.偶尔撒回泼

他又惹你生气了吗？那就拿起电话，把他骂个狗血淋头。这是一种有效的释放方法，当发泄完后，你会觉得心情好多了，而且觉得他也不是那么令人讨厌了。偶尔撒回泼，让他知道你并不是好惹的。有时脾气太好，只会让他忽视你的存在。

### 2.对男人进行苛刻挑选

如果约会中有不爽的感觉，最好赶快仔细总结一下是他身上什么愚蠢可笑的东西使你觉得很糟，千万别轻易容忍。强迫着说服自己接受他显而易见的缺陷简直就是在浪费时间，告诉自己“这并没有什么大不了的”是毫无意义的。特别是初次见面，对男人一定要严格要求，我们的交友原则是宁缺毋滥，要找就找最好的。

### 3.在性生活方面有自己的主张

由于每个女性的生理构造都不尽相同，因此要获得和谐的性生活就必须要让男人知道自己的感受。不用担心，他会乐意接受你的主张的。

### 4.被别的男人迷住

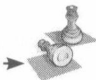
不要不敢正视你已被男友之外的男人迷住了，想想看他为什么会迷住你？他有哪些你的男友不具备的优点？你要的是什么？这并不是教你欺骗你的男友，因为每个人有选择的权利，要知道，重要的是为自己挑选一名如意郎君，可不能马马虎虎就在一棵树上吊死了。

### 5.目不转睛地盯着男人看

时代不同了，让什么所谓的“娇羞”“含蓄”统统见鬼去吧。下次再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





有合你胃口的男子从你身边经过，别犹豫，直接走过去注视着他，大胆地向他放电。满怀好感和赞美之情的注视，很可能使得他会主动把电话号码留给你。不用担心这么做会给对方留下不好的印象——“如果一个男人说他对女孩的注视无动于衷的话，那么他一定是个乏味的说谎者。而他故意这么说的目的其实也正是想吸引和他谈话的女子。”男人都这样说。

聪明的“坏女孩”还要会耍小心眼，因为恋爱就像是经营一项事业，也需要运用你的智慧。盲目地去爱，一味对他好，他未必就领情。恋爱时，不妨做一个“坏女孩”，多留些“小心眼”，不要太投入，只爱一点点就好，永远给自己留有余地。

（1）永远不说多爱你。有句名言是：“女孩永远不要让男人知道她爱他，他会因此而自大。”

（2）一天只打一通电话。在对方意犹未尽时先挂断，保持适度神秘感，没有男人喜欢喋喋不休的女孩。

（3）保持一颗平常心。很少有人一生只爱一次，十有八九的恋爱以分手告终，要以平常心看待欢聚与别离。没有了谁，日子还得往下过。好聚好散，千万别一哭二闹三上吊，这只会使自己变得很可怜。

（4）不要迁就他太多。谁也不欠谁的，爱他是他的福气。在恋爱中，两个人都是主角，要有自己的主见，懂得适当拒绝。

（5）不要为了爱他生小孩。男人一旦决心要离开你，就很难让他回头了，如果想用孩子来羁绊男人就太不明智了，你不能让对方对你负责，却要去负责一个小生命，这不是自找麻烦吗？

（6）不要天天厮守。爱情的寿命是有限的，要让爱情寿命长一点就要保持一个适当的距离。如果有了肌肤之亲，千万别摆出一副非你莫嫁的样子。性是双方共同的感受，是感情的升华，而不是彼此的负担。

（7）对方永远只是生活的一部分。三毛曾经说：“我的心有很多房间，荷西也只是进来坐一坐。”要有自己的社交圈子，别一谈恋爱就原地蒸发，和所有的朋友都断了往来，这只会让你的生活越来越狭窄。

（8）少喝醋少流泪。去问问现代的男人，薛宝钗和林黛玉她们会选哪一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



个？现实生活已经太累，谁还有精力去哄3天一小哭、5天一大闹的林黛玉式的女友？

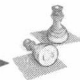
女人一定要懂得保护自己，一定要让男人为自己牺牲。做个“坏女孩”，适当地要要小心眼，你得到的会更多。




著名作家梁晓声忠告女性：“假如我是一个寻常的女人，我将一再地提醒和告诫自己——绝不用全部的心思去爱任何一个男人。用三分之一的心思就不算负情于他们了。另外三分之一的心灵去爱世界和生命本身。用最后三分之一的心思爱自己。不自爱的人无自尊可言。唯爱自己的人才能得到别人的真爱。以全部心思爱任何一个男人的任何一个女人，其代价必是全部的自尊，而丧失了自尊的女人，最得意的婚姻状态也不外乎是男人最得意的附庸。”在恋爱中，很多女人都深信“抓住男人的心，就要先抓住他的胃”这样的理论。为了迷住意中人，她们天天苦练厨艺，然而幸福却似乎离她们越来越远。相反，男人们却被“坏”女人所深深吸引，为博得她们的青睐在大献殷勤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 夫妻之间有时也要装装糊涂

对生活中无原则性的事，不必认真计较。从心理学角度看，对无原则性、不中听的话或看不惯的事，装作没听见、没看见或随听、随看、随忘，这种糊涂处世的做法，不仅是处世的一种态度，亦是夫妻和睦的秘诀。

婚姻生活中，最爱较真的一方，就是吃亏最多的一方。因此，明智的丈夫应该揣着明白装糊涂，对妻子的唠叨，乐意听的，听她几句；不满意的，大智若愚，做个鬼脸，装出一脸迷惘，或者干脆以一个吻，扑灭她心中的怒火；还可装聋作哑，一走了之。总之凡事不可太较真，最要紧的是千万不能和她接火，只要你试图和她讲道理，就已经失去了主动，必败无疑。作为女人，亦是如此，要善于装糊涂。

在婚恋领域里，在夫妻相处中，只要不是方向问题、原则问题或伤筋动骨的本质问题，糊涂地面对相互间的小矛盾与小摩擦，不仅难能可贵，而且还是不可或缺的一门婚姻艺术。这对于密切夫妻情感、提升婚姻质量、打造家庭和谐尤为重要。

那么，在夫妻生活中如何才能做到“糊涂”呢？

### 1.对小事不要斤斤计较

不要过于注重生活琐事，不要求全责备，居家过日子每天都要遇到一些大事或小事，因此生活中的种种矛盾很难避免。如果遇到事夫妻之间总是斤斤计较，非要弄个谁是谁非，硬要讨个“说法”，这种较真的结果只会带来烦恼和忧愁。久而久之，不利于身心健康。有的妻子对男人买回的东西品头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



论足，东西买贵了，或者是质量上有问题，等等。这些事都是有违糊涂法则的。

夫妻之间一定要把握好“大事清楚，小事糊涂”的原则，这样才不至于被许多小事分散精力，才能建立好融洽的家庭氛围。

**2.让自己具有宽广的胸怀**

要胸怀宽广，也就是要宽容大度。胸襟开阔、宽容大度表明一个人的自我修养，表明这个人明白事理，宽以待人。居家过日子往往会遇到许多不顺心的事。比如，男人的一位朋友急需用钱，男人把钱借给了朋友。如果妻子是个小心眼，知道后就会琢磨，他背着我借钱给别人，有一次就会有第二次，这次告诉了我，可能有时还瞒着我。如果妻子光琢磨借钱这一件事还好，如果琢磨琢磨就往其他方面瞎琢磨了，那就会给家庭生活埋下危机的种子。

一位哲学家说过，一个宽宏大量的人，他的爱心往往多于怨恨，他乐观、愉快、豁达、忍让，而不悲伤、消沉、焦躁、恼怒。他对自己伴侣和亲友的不足处，能以爱心劝慰，晓之以理，动之以情，使听者动心、遵从，这样，他们之间就不会存在感情上的隔阂、行动上的对立、心理上的怨恨。

**3.讲情不讲理**

两个人过日子，生活琐事比较多。倘若每一件事情都要争个对错出来，那么公说公有理婆说婆有理，凡事都要讲理的话，那天下的法院天天都要忙着处理家务事了。

家是温暖的港湾，家是感情的寄托，家里不是讲理的地方。遇上事情不妨打打马虎，能忽略就忽略了。

对于一个女人来说，结婚前，睁大你的双眼，结婚后闭上一只眼睛。梳头不好一朝过，嫁夫不好一世错。婚前你尽可以睁大双眼横挑鼻子竖挑眼，但是两人同住一个屋檐下，就不要太过较真儿了。镜子拉得太近了，许多瑕疵会出其不意的刺痛你的眼睛，那你就得闭上一只，甚至有时连双眼都不妨眯起来看对方。

再说，我们汉字的“婚”字，拆开来看，就是一个“女”字和一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





"昏"字，这很让人玩味。假若女人不昏了头，不昏得稀里糊涂，说不定这世上就没有爱情和婚姻。

## 4.不必知道的事情无须刨根问底

"你今天都做什么了？有谁给你打过电话啊？是男的还是女的……"人刚进屋，各种问题接踵而来，这多少有点让人厌倦。很多的家庭成员都有这样的习惯，总想知道对方在工作中、生活中的各种情况，而且事无巨细，什么都要打听。生怕对方有什么事情隐瞒自己。这种问题问多了，对方肯定会产生对抗心理，而且有的问题甚至会伤了家中的和气。如有的妻子下班回家，先问孩子"今天你奶奶在家干什么了，说什么了"等等。如果问到有关情况后，则乱加联想，甚至犯猜疑，这样矛盾也就产生了。其实有些问题你根本就可以忽略不问的。

## 5.有些事情不该管就不要管

家人刚一到家，立刻拿出手机，翻查来电和信息，或者翻看对方的钱包、笔记本等，这样的行为很不好。虽然是一家人，但刻意地去管一些事情就显得小气。家人之间应该有最起码的相互信任。还有的家长对孩子交朋友、做事情不分青红皂白横加干涉。这种种行为的出发点，可能都是为了关心对方，但是过分的关心也会费力不讨好，你又何苦让自己累心，还让别人不高兴呢？

## 6.话到嘴边想一想

有的人心直口快，想什么说什么，而且自己还有道理：都是一家人，哪有那么多计较？其实一家人并不是对所有的话都不在意。相反，正因为是一家人，才对其所说的话特别在意。你可能也有这样的体会，当你和别人争吵几句的时候，你可能很快就把这事忘了，但如果和你争吵的是一家人，你可能很长时间都对他所说的话耿耿于怀。所以，对待家人更应该注意自己的言行，想一想再说，一定要更有理智，也要更和缓，这对家庭的和谐可是很有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



好处的。

### 7.灵活处理矛盾

同在一个屋檐下，同在一座围城中，朝相见、晚相伴、长年厮守在一起，再和睦再恩爱的夫妻，也难免有摩擦、有矛盾，也会有舌头碰到牙的时候，在这种“家常便饭”面前，太认真了，太计较了，非得咄咄逼人地辩出个你对我错，争出个你高我低来不可，只能使“战事”升级，小事变大。久而久之，难免会“仇恨人心要发芽”，使稳固的婚姻发生裂痕，使亲密无间的情感产生空洞。

学会把夫妻难得是糊涂的婚姻艺术得心应手地应用到婚姻生活中，是一种机敏、一种理智。妻子发火了，丈夫嬉皮笑脸地装回糊涂虫，绝不与她争辩，妻子则会很快地冷静下来，甚或理智地反思自己；丈夫做错了一件小事，妻子胸怀大度地装糊涂根本没有当回事，更没有河东狮吼兴师问罪，丈夫则会很感动。

这种糊涂，是对夫妻情感的一种真心呵护，是对提升婚姻质量的一种保证，也是心与心的一种互动与靠拢。

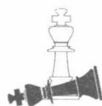



为人处世少不得难得糊涂，夫妻间居家过日子，糊涂更难得。这种充满无穷爱意的糊涂，需要用真诚去灌溉，用理解去培育，用谦让去营造，用大度去奠基，以小家的长治久安为最高目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 平淡度过“七年之痒”

生活的一成不变有的时候会让人厌恶。结婚时间长了，有的人感到婚姻如一碗白开水，无滋无味。此时，婚姻就步入了平淡期。一般来说，平淡期的到来有下面几个原因。

## 1.协调性、同步性、差异化加大

工作与地位的差距使得双方的机遇与背景大相径庭，各异的情景演绎出不同的心情故事。表现为懒得说话，互相指责，不再欣赏，凡此种种。

## 2.压力大了，包容度少了，磨合变得越来越艰涩

身处竞争社会，性格独立、强调自我发展、自恋意识相当顽强。压力大时，关注细节的余地小了，不愿意去寻找机会梳理没有打开的心结，与对方坦诚沟通。反映到婚姻中，容易让人变得易怒与偏执，缺少了磨合的耐心和忍受力。

## 3.经济独立使搭伴过日子的模式成为历史

从这一点来说减少了双方共同奋斗的目的性，模糊了家庭的责任感。但另一方面却让各自有了独立生存的能力和意识，婚姻不再被当成避风港。离婚率的提高使得人们对婚姻的稳固性产生怀疑，从而动摇了捍卫家庭的理念，心有芥蒂，不痒也就难了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 4.对男人的期望值过高

女人经济的独立和视觉的开阔使得她们更注重自己在婚姻生活中的真实感受，开始追求精神和物质的双重质感，这包括吃、穿、住、行的高品质与生活质量的新格调，自然也就对男人有了过高的期望，指望男人事无巨细包揽一切，却不知道自己应该懂得包容与忍让。假如这个男人偏偏也是个衣来伸手的“小皇帝”，婚姻之痒的提前来临似乎也是必然。

### 5.精彩世界的诱惑，相继患上“爱的失语症”

满天飞舞着现成的手机短信，礼品套盒上也将甜言蜜语堆砌如山，造成公式化的爱语泛滥，爱心变得不再真诚无价，网恋、一夜情成了爱情快餐的当家菜，总会让人有尝尝鲜的冲动，而家里的爱人，则成了三年的回锅菜，只有解饱之功，并无回味之能。相比之下，自然觉得乏味，看看也就厌了，自然生痒。

### 6.同居让人提早进入“准婚姻状态”

由于没有法律的保护，同居者不能像进入婚姻一样把逐渐减少的爱情和热情转化为亲情；相反，同居只会让人们知道爱情走入婚姻后有着怎样一付不堪的面孔。恋爱的风花雪月过早地被生活的一地鸡毛代替，这使得真正进入婚姻后爱与亲情的感情融合速度变慢，婚姻生活越来越平淡，这成为“七年之痒”提前来临的催化剂。

以上六个原因是导致婚姻生活疲惫的主要原因。如果还想让婚姻生活像新婚那样甜蜜，我们不妨从上面几点来审视自己的生活。其实，换一种思想看问题，也许能让我们快乐地过平淡生活，那就是把平淡看成是一种真实，并且享受平淡生活。

有句话说得好，平平淡淡才是真，但平淡的生活往往又令浪漫的人觉得“乏味”，比如一日三餐，比如孩子老人。婚姻需要两个人用心经营，用心呵护。更为重要的是，置身于婚姻当中的人，一定要学会用感恩的眼光来看待一切，世界每天都在变，千万不能把什么都想成是理所当然的。要学会享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





受平淡的生活、平实的幸福，并在平淡与平实中添加一些温馨的色彩。婚姻不是索取，也不是纯粹的奉献，夫妻双方要学会在婚姻中共同成长。

细细品味，平淡的婚姻犹如一捧细沙。它也需要我们小心地珍惜与呵护。无论是抓得过牢，还是张得过松，它都会从你指缝间溜走。

在平淡的婚姻中，夫妻如同乘一列火车观光的朋友，在旅途上，他们相互照料、相互体恤。如果给他们的爱情打分，他们的激情和浪漫程度也许只能打60分，如按婚姻的和谐持久来打分，则可打90分。他们的爱情也许永远无法建立那种爱和恨都深入骨髓的关系，可他们却能经受住各种严峻考验。你说它平俗，可它却很实用、很真实、很可靠。

夫妻间的生活犹如两盘石磨之间的磨合，不是她去适应你，就是你去适应她。你们一起经历风雨，穿越荆棘，走出沼泽，最终踏上的路是一马平川。无论是你最失意，还是最成功时，你都会发现，她才是你最大的牵挂。

当你晚年站在婚姻这座围城之巅，你会自豪地发现一个不变的真理：原来平平淡淡才是真。你才是婚姻的主宰者，而你的婚姻是那么真实、那么清晰、那么叫你感动不已。

婚姻不单单是两人世界，婚姻讲求实际，就是实实在在地过日子，每天开门就是：油盐柴米买菜难，水电住房生活费。在婚姻里，责任和理智是非常重要的，走过初始的“两人世界”，新婚的柔情蜜意渐趋淡化，“小天使”的即将降临人间尤让人感到肩上的分量。于是，婚姻之舟这才算是真正驶出了港湾。

这种平淡的婚姻是值得珍惜的，它是对现实婚姻和人的情感规律的一种透彻的认识和省悟，是一种难得的豁达和乐天知命。和最爱的人相伴终生，真是非常浪漫的一件事情。




人生中大风大浪可能会有，可是平淡还是家庭生活的主流。平淡是人生最大的幸福。夫妻要学会安于平淡，要能够从平淡的家庭生活中体味出幸福。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第13章

## [社交场上的关系博弈]

每一个人的职业生涯中都有出现道德危机的时刻，也许你会很自然地选择不违背自己道德观的做法。但当你体面的工作、家庭的幸福、自己的价值感都处在危险中的时候，这又是人生中的一种博弈。欧文梅说：“一个能从别人的观点来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。”成功者总是最擅长知道他人的喜好和需要，并巧妙利用这种喜好和需要来达到自己的目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 契约捆绑人脉关系网

人脉是指社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。中文常指人与人交往关系的总称，也被称为“人际交往”，包括亲属关系、朋友关系、学友（同学）关系、师生关系、雇佣关系、战友关系、同事及领导与被领导关系等。人是社会动物，每个个体都有其独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大的影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大的影响。那么我们应该怎样处理人际关系呢？

在现实中，契约、监督和奖励是处理好人际困境的最好方法。

契约可以分为三种：法律契约、道德契约、感情契约。

法律契约是大家经常能见到的。个人或者公司之间订立的各种合同，转让文书、借据、发票甚至遗嘱等等所表述的受到法律认同和保护的这种人和人之间的关系，都属于法律契约。

道德契约是通过道德来约束的人与人之间的种种关系。例如，某个人不尊敬长辈，众人会谴责他，众人和某人之间发生的关系就是道德契约。又如，某个人经常扶老奶奶过马路，大家送他“好青年”称号，这也是一种道德契约，等等。道德契约通常没有具体的载体，看不见摸不着，但是道德契约确是社会中的所有人共同参与的一个无处不在的契约，其约束力也没有法律契约那么强烈，也不一定必然发生。道德契约是一个弱的契约关系。

感情契约就是人与人之间的的感情的种种关系。情人之间的爱情契约、兄弟之间的手足契约、朋友之间的友情契约、同学之间的同窗契约以及和敌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人之间的仇恨契约等等。感情契约比较难以掌握，捉摸不定。父母和孩子之间的感情应该是很强烈的吧，可是也有人和父母难以沟通，感情只剩下道义上的赡养，甚至会因为其他的感情而使这种血缘上的感情发生改变。例如，地主的儿子参加了革命，强烈的阶级情感超越了父子之情，可以亲手铲除作恶多端的父亲。更难以捉摸的是情人之间的感情契约，随着感情的变化，若有若无，时而加强，时而失去约束力。情人契约通常会约束对方的忠贞和专一，而随着感情的变迁，这种情人契约渐渐也会失去约束力。

契约的作用就是约束对方的行为，若一方违反契约，会受到一定的惩罚。

法律契约的规定是严格的，约束力很强，如果违反法律契约，受到的惩罚也会很严重。例如，没有驾照就驾驶汽车，如果被发现，就会受到法律规定的惩罚。

道德契约比较松散，但是社会舆论力量也很大，因为道德契约是全社会共同签订的，而且深入生活的各个细节，所以违反道德契约虽然不一定受到实实在在的惩罚，但是，触怒了大众，违反了大家的共识，就要受到全社会舆论的谴责和抨击。

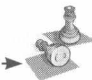
感情契约的约束更加松散，而且善变，即使被违反，受到的惩罚也只是感情上的惩罚。例如，情人之间的欺骗，受到的惩罚将会是遭到对方的抛弃，失去爱人的痛苦，就是惩罚。

法律契约、道德契约、感情契约，三者就可以组成任何人之间的所有关系，自己和他人之间的关系，同样也可以分解为这三种契约关系。用这三种契约关系来理解人际关系，能够帮助我们省力不少，这是处理人际关系的一种博弈选择。

在人际困境的处理上，职场里的对不同级别员工的监督职能的利用，以及企业对员工任务完成情况的奖惩，能把人际关系简单化，同契约的利用一样，是处理人际关系的有效方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

良好人际关系的重要条件就是人际信任。人的感情沟通是同质的：爱引起爱，嫉妒引起嫉妒，恨引起恨。这是感情的正相关效应。所以，应该以爱来唤起爱，以爱来回报爱，以信任来唤起信任，以信任来回报信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 你所承诺的都是“债”

一个无条件的行动（不计代价、只要胜利）可以使参与者获得策略上的优势，抢占先机，率先出招。即便你并未真的先行，仍然可以通过对一个回应规则提出一个承诺，获得相仿的策略优势。虽然你是跟在别人后面行动，但这个回应规则必须在别人开始行动之前就实施。父母对孩子说，除非你做完作业，否则不许出去玩。实际上就是在确立一个回应规则。毫无疑问，这个规则必须在这个孩子跑出去之前就开始实施，并且明确宣布。

许诺是对愿意与你合作的人提供回报的方式。检察官会向一个被告许诺说，只要他愿意成为公诉方的证人，检举同案中的其他被告，他就会得到宽大处理。许诺同样可以分为强迫性的和阻吓性的两种。强迫性许诺的用意是促使某人采取对你有利的行动，比如让被告摇身一变成为公诉方的证人；阻吓性许诺的目的在于阻止某人采取对你不利的行动，比如黑帮分子许诺好好照顾证人，只要他答应保守秘密。相仿地，两种许诺也面临同样的结局：一旦采取(或者不采取)行动，总会出现说话不算数的动机。

有时候，威胁与许诺的界限非常模糊。威胁与许诺的界限只取决于你怎样称呼当前的情形。老派的歹徒会威胁说，假如你不给他一点银子，他就要加害你。假如你没有给，他就会动手“修理”你，从而造成一种新的情形。而在这种新的形势下，他又会许诺说只要你给他一点银子，他就会住手。随着形势转变，一个强迫性的威胁会变得和一个阻吓性的承诺差不多；同样，一个阻吓性的威胁与一个强迫性的许诺的区别也只限于当时的情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





显而易见，在你做出一个许诺的时候，不应让自己的许诺超过必要的范围。假如这个许诺成功地影响了对方的行为，就要准备实践自己的诺言。这件事做起来应该是代价越小越好，因此也意味着许诺的时候只要达到必要的最低限度就行。

不那么容易看到的是，适度原则其实同样适用于威胁。你不应让自己的威胁超过必要的范围，这么做的理由相当微妙。

为什么美国不会威胁日本？假如日本不同意进口更多的美国大米、牛肉和柑橘，美国就要动武呢？虽然动武的想法有可能博得美国一些农场主和政治家的欢心，但同时却存在几个很好的理由，说明不能这么做。

（1）没有人会相信这么一个威胁，因此这个威胁不会奏效。

（2）哪怕这个威胁真的管用，日本也不傻，一定会重新揣摩美国究竟是不是它的盟友。

（3）假如日本不肯进口更多柑橘，美国说到做到，当真实施自己的威胁，其他国家就会谴责美国选择了一个很不恰当的惩罚方式，日本更会怒不可遏。不过，假如美国不实施自己的威胁，又会让自己日后的信誉大打折扣。无论是不是实施自己的威胁，美国都将遭到失败。

（4）这个威胁由于引入了一个本来毫不相干的因素——武力，而使原来的问题变得模糊不清。

上述各点的核心在于，威胁大而不当，对方难以置信，而自己又不能说到做到，更别说进一步确立自己的信誉了。

博弈的参与者发出威胁的时候，首先考虑的问题可能恰恰相反，认为威胁必须足够大，大到足以阻吓或者强迫对方的地步。接下来要考虑的则是可信度，即能不能让对方相信，假如他不肯从命，一定逃脱不了已经明说的下场。若是在理想状况下，再没有别的需要考虑的相关因素了。假如受到威胁的参与者知道反抗的下场，并且感到害怕，他就会乖乖就范。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 拿来就用的博弈论

说话办事不能口是心非。口是心非，即表面对你百依百顺，而实际上则是我行我素；表面上说得天花乱坠，而内心则并非如此；嘴里称赞你，而内心则诅咒你。口是心非，对别人不真诚，会使人失去许多宝贵的东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







# 诚信是重复博弈下的手段

从经济学的角度讲，诚信是人们在重复博弈、反复切磋中谋求长期的、稳定的利益的一种手段。而从博弈的角度讲，诚信是基于利益需求而做出的一种策略选择，而不是基于心理需要而做出的道德选择。

“诚信”，是一种价值取向，是一种道德规范和行为原则。从经济学的角度讲，人的社会行为的基本动机是谋求个人利益的最大化。诚信也是一样，它是人们在重复博弈、反复切磋中谋求长期的、稳定的利益的一种手段。

从博弈的角度讲，诚信是基于利益需求而做出的一种策略选择，而不是基于心理需要而做出的道德选择。为什么这么说呢？下面我用博弈论中一个简单的例子来给大家分析一下。

假定A是一名生产商，B是一名销售商，双方约定做一单100万元的生意，那么双方博弈后会出现四种情形：

（1）双方都讲诚信，A按时交货，B也按约付款，这样两人都会得到100万元的利益。

（2）A讲诚信，按时交货，而B不讲诚信，未付款，这样B会得到最大的利益，得200万元，而A吃了亏，得到-100万元的利益。

（3）A不讲诚信，收了钱不交货，那么A会得到最大的利益，得200万元，而B吃亏，得-100万元的利益。

（4）双方都不讲诚信，互不信任，生意泡汤，各自得到0的利益。

从分析中可以看出，为了追求自身的最大利益，双方都希望对方能够讲诚信，而自己则不愿意讲诚信，因为只有在不讲诚信的时候才有机会实现利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



益的最大化，讲诚信的人很有可能要吃亏，于是，双方都会选择不讲诚信，最后不欢而散。出现这种结果的前提是，双方做的都是“一锤子买卖”，即这种博弈只进行一次，A和B都无法根据这一次的博弈结果再组织一次博弈，再做一次选择。比如在旅游景区的商店，商品价格往往非常贵，偏离商品实际价值，就是因为他们做的基本都是“一锤子买卖”。可假如这种博弈是重复的、连续进行的，这时，如果A与B想保持长期的合作关系，无论是A还是B都知道，如果有一次不讲诚信，将会失去以后长期合作的机会，这样，为了获得更长期、更稳定的利益，双方都会理性地克制投机行为，A会按时交货，B会按约付款，双方都会选择诚信与合作，于是必然出现第一种博弈结果。这时双方的综合利益最大化，实现了策略上了“合作均衡”。

由此看出，要想使诚信成为博弈者的主动选择，一次性的博弈与重复性的博弈是非常关键的。那些专注于一次性博弈的人，肯定是不讲诚信的，比如现在大家经常收到的手机中奖短信，你会天天中奖吗？不会，这就是一次性博弈，那么大家都肯定会选择不讲诚信，所以你不会按照短信的要求汇钱，同样对方也不会兑现短信中的承诺。不过现实中，企业之间的生意，则基本上都是重复性的博弈，这样为了获得更长期、更稳定的利益，企业之间必然会选择讲诚信，而那些不讲诚信的企业，或许会一时获得较大的利益，可长远看来，它失去了与其他企业合作的机会，是不会生存下去的。

毫无疑问，诚信是企业的一种无形资产，是企业能够长期稳定发展的重要推动力，它虽然不像有形的物质财产那样能给企业带来直接的市场份额和利润，但是作为企业一种良好信誉的象征，它却能赢得良好的客户资源以及合作伙伴的信赖和尊重，从而节约和降低交易成本，它是企业的一笔重要的无形财富。相反，如果一个企业不讲诚信或许能使企业在短期内获得一定的利益，但最终必将失去客户的信任和合作伙伴的维护和尊重，作为一个市场主体也必将难在市场中立足，最终损害的也必定是企业自己的利益。

以上对于诚信与企业之间的分析，同样适用于人与人之间的交往合作。总而言之，诚信也是一种博弈，一种看似无形，实际能够带来巨大效益的博弈策略。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 拿来就用的博弈论

做事先做人，一个人无论成就多大的事业，人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信。因为诚信是一种长期投资。唯有长期遵守诚信的原则，才能建立和维护信誉品牌，唯有维护好信誉品牌，才能得到可持续的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## “以直报怨”不会吃大亏

现代社会人与人的关系可以说更近了，也可以说更远了，但无论如何，人际关系是每一个人必须面对的问题。当遇到不公正的待遇时，我们该保持什么样的心态？面对自己亲近的人，我们又该掌握什么样的原则？在纷繁复杂的社会环境中，我们怎样才能处理好人际关系呢？孔子特别强调做事情的分寸，“过”和“不及”都是要尽力避免的。曾有人问孔子：“以德报怨，何如？”孔子的回答是：“以直报怨，以德报德。”

以德报德的这一说法是很好理解的，就是让人永远记住感恩戴德的美德，而现实社会里的绝大部分的平民百姓都会坚持滴水之恩当以涌泉相报的做法。作家梁晓生发出只有老百姓才是最善良的感慨，只有一些小人、尤其是那些当差的小人在进行以怨报德时还会发出此事与小人无关、没奈何或者接受差遣不得不来等等的感慨。就像水浒中的人物陆谦陷害林冲和玉兰陷害武松一样，这个现实社会就是这样悲哀。

以直报怨这一说法从字面上看同样是很好理解的。这里的直就是常说的耿直、直率的意思，整句的意思就是指用真诚的胸怀来面对那些制造仇怨的做法，而以怨报怨则是带来永远无休止的冤冤相报而导致无法休止的争斗局面。因此，以直报怨可以让人换个角度对问题进行分析和思考，可以实现求同存异和感化人的效果，是创立和谐社会的保证。当然，这一点很少有人能够做到，就是因为在现实生活中到处存在狐假虎威和无赖的扯皮现象，导致了那些善良的百姓和君子仅仅是为了减少自己日后的麻烦而采用的忍气吞声的自我解嘲方式罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





以直报怨绝对不是一种简单的宽恕，能够让人宽恕的是一种过失的行为，而绝对不是那些违法的行为。因为宽恕是人与人之间爱护的前提，而爱护就是人与人之间宽恕的结果，这样也就标志了以直报怨的最高境界。而那些违法行为产生的仇怨需要法律途径来解决，现实的社会是百姓无小事的虚伪的现实社会。适者生存与用进废退两个学说告诉这样一个道理：调整好自己的心态，让自己的损失降低到最低程度的做法，才是应该选择的方式。

从博弈论的角度来分析“以德报德，以直报怨”的策略（这里所谓“直“，就是公正，以公正来回报对方），可以与博弈论强调的用“一报还一报，恩怨必报”相联系，两者都是促进人类之间的合作的，即：你对我好，我就对你好；你对我不好，我也对你不好。我对你好，是为了你能继续对我好。我对你不好，不是为了睚眦必报、“冤冤相报何时了”的互相损害，而是要将对方重新拉回合作的轨道。也就是在诉诸“一报还一报”“恩怨必报”的同时，强调“以合作为目的和适度”的方式来处理人际关系。



## 拿来就用的博弈论

在受到伤害的时候，人最容易产生两种不同的反应：一种是仇恨，一种是宽恕。仇恨的情绪，使人一再地浸泡在痛苦的深渊里。如果仇恨的情绪持续地留在心里，可能会使生活逐渐失去秩序，行为越来越极端，最后一发不可收拾。而宽恕就不同了。宽恕必须随被伤害的事实，经过从“怨怒伤痛”到“我认了”这样的情绪转折，最后认识到不宽恕的坏处，从而积极地去思考如何原谅对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 不要错过生命中的贵人

“平时多烧香，才有贵人帮”，遵守做人的原则，凡事义字当头“与上司或同事相处，要投其所好”。职场取胜，要凭实力说话，“不怕犯错，就怕不认错”“借助幽默的力量”知己知彼，方能百战百胜。

“广结善缘”是成功的基础和保证。年轻人初入职场，虽然人生地不熟，经验也不多，但总会有一些可以向他人施以援手的机会。这时你应该把握机会，广结善缘，以此来扩展自己的人脉。只要做得到，就应该及时助人一臂之力。要知道施比受更令人快乐，最终好心有好报。

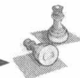
也许有人会以为，好心不一定有好报。的确，好心不一定有好报，特别是如果你只是偶尔行善一下，真的不一定会有好报。但是如果你是常常行善的人，获得好报的机会就很高。道理其实很简单，不论好心获得好报的几率是多少你帮助别人的次数越多，获得好报的次数也一定会越多，所以广结善缘总是错不了的。

美国《财富》杂志对美国500位年薪50万美元以上的企业高级管理人员和300名政界人士进行了调查，结果表明：93.7%的人认为人际关系畅通是事业成功的最关键因素。在中国，历来就有重视人际关系的传统，特别强调人与人之间要和睦相处、共享利益。据一份调查报告显示，在中国每100位头脑出众、业务过硬的人士中，就有67位因人际关系不畅而在事业中严重受挫，难以获得成功。

上面的两份调查，从正反两个方面证明了这样一个结论：人际关系成功与否在很大程度上决定着事业成功与否。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





有人说，“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱”，这不无道理。在一个关于哪类因素对职业生涯影响最大的调查中，“个人能力”被大家公认为第一要素；其次有30.77%的受访者认为机遇起着决定性的作用。人脉关系的因素被排在了第三位，有17.35%的受访者感受到了人脉的重要性。其实这三种因素并不矛盾，往往具有累积加倍的效果。如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系、人脉优势，那么结果往往是一分耕耘，数倍的收获。

不论创业人士，还是职场中人，几乎所有成熟练达、凡事成功的人，都有一个共通的特质，就是他的人际关系处理得非常成功。这包括与上司、下属的默契，与平级同事之间的和谐。现代职场中，除了专业知识技能之外，个人绩效的好坏，与他在群体中的人缘、关系有着重要的影响作用。若是能做到每个人对他的印象都是正面的、肯定的，自然而然，这个人在职场上就成为高手了。

美国心理学家L•凯利和J•卡普兰在贝尔实验室做过一项研究，结果说明良好的人际关系对于一个人事业成功和生活舒畅的重要性。该实验室里的人员都是学术水平、智商很高的工程师和科学家，但他们中有的人出类拔萃，有的人却碌碌无为，原因就在于那些有突出成就的人人际关系良好、交友广泛、拥有稳定的交际网。他们遇到困难时，可以随时寻求他人的帮助，并且很快就有结果。而那些表现平庸的人，由于没有较好的人际关系，碰到困难时就一筹莫展，虽然也会寻求他人的帮助，但效果不大。良好的人际关系，不仅带给你工作上的成功与顺利，还带给你安宁、愉快、轻松、友善的心情。

有人说：“看一个人的人际关系，就知道他是怎样的人，以及将会有何作为。大多数人的成功，都源于良好的人际关系。”美国前总统克林顿能够成功地赢得竞选，也与他拥有广泛的人际关系分不开。在竞选过程中，他的拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴、年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及日后当罗德学者时的旧识等。他们为了能够让克林顿竞选成功，四处奔走，全力地支持他。克林顿在任总统后，还不无感慨地说：朋友是他生活中最大的安慰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。有丰富的人际关系网络，才能网罗到更多的机会。作为一个职场人，如果能在工作中交一些朋友，从个人职业发展角度看，职场中的朋友不仅可以相互交流工作经验、互相学习、互相鼓励，同时，在生活上还可以互相帮助。总之，保持良好健康的朋友关系，在工作上和生活上都是有益的。

广结善缘，于人于己都有好处。如果你人际关系好，在工作竞争中会明显占优势，别人不仅会支持你的工作，还会处处为你着想，处处维护你的利益，这无疑是你成就事业的基础。

平时多烧香，才有贵人帮。在上班族中，很多人相信“爱拼才会赢”，但是有些人拼尽全力也没赢，有一个很重要的原因就是缺少贵人相助。在攀登个人事业高峰的过程中，贵人相助，不可或缺。也许在某个关键时刻，贵人推一把，就可使你“鲤鱼跃过龙门”，有了施展抱负的舞台。

有人做过统计，90%的中高层领导有被贵人提拔的经历；80%的总经理要得到贵人赏识才能坐上宝座；自行创业成功的老板100%受恩于贵人。

我们常常说某人的成功，是因为有贵人相助。的确，如果一个人找到了自己的贵人，就可以避免很多不必要的摸索与碰撞，少走弯路、减少挫折。或许你认为自己天资过人，勤奋有加，靠自己的努力也可以获得成功，但是如果有人助你一臂之力，就像快马加鞭，锦上添花，不是更能加快你成功的速度吗？成功的机会不是更大吗？




每个身在职场的人，在你上升的每一个阶段都会有贵人相助，只不过自己没有觉察而已，师长、上司、前辈、朋友轻轻一点拨，你的命运就发生了改变。你的贵人就在你的关系网中。在这个关系网中，有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助，有许多机遇就是在与朋友交往中出现的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第14章

## [企业管理中的人事博弈]

管理就是管人理事。“管”意味着管理者要具有管人的能力和影响力，自己成为大家的榜样，让大家向自己看齐；意味着要找到合适的人去做事，要学会慧眼识才；意味着要给员工提供合适的舞台，充分发挥他们的才华；要学会用恩威并施的手段管出效率，用笼络人心的手段获得认同。

“理”就是梳理，制定规则，让员工按规则做事，而不用整天告诉他应该做什么；学会按流程做事，按部就班地完成任务；不要眉毛胡子一把抓，学会抓大放小，学会授权，将自己解放出来；学会解决员工做事过程中出现的种种问题，多沟通，解决矛盾，以及运用激励手段让员工创造佳绩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





## 管理预期决定博弈结果

管理学大师德鲁克对领导的界定是："领导可定义为影响力。它是影响他人，并使他们愿意为达成群体目标而努力的一种艺术或方法。这种观念可以更扩大到不仅是使他们愿意工作，同时也愿意热诚而有自信地工作。"其中最关键的理由是"影响他人使他们愿意为达成群体目标而努力"。管理者为了对组织的负责，达成企业"群体目标"，必然用一种艺术或方法去影响被领导者，使之愿意工作，甚至是热情而自信地工作。

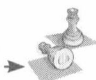
对下属来说，管理者的信用、权威必须要通过管理者长时间发给下属的各种信号与相互之间的良好交流才能达到。比如一个民营企业的老总若要建立起良好的名誉，必须乐意给下属高出劳动力市场上一般的福利待遇，让下属认识到企业对员工的关心与认可。

权威本身也要具有伟大的人格，优良的品质和出众的才能。权威不能脱离群众，也要采纳群众的意见。只有部属能尊重上司的权威，而上司也能采纳部属意见的公司，一切才可以顺利推动。

领导者与员工交流能够大大提高领导者建立信誉的能力。如果员工发现分享领导者的私人信息和代价很高的努力是值得而理性的，这种信任就是必不可少的。领导者若无法得到员工的尊敬，上下级之间就会相互猜疑，信息沟通极少。对于尊敬员工以及敢于谈论他们自身缺点的领导者将赢得下属的尊重。一旦员工信任并尊敬一个领导者，真正的进步就成为可能。

管理者应该能够帮助员工建立对未来的预期。对未来的预期，是影响员工行为的重要因素。预期分为预期收益和风险，也就是员工这样做将来会有什么好处，同时这样做又可能面临的问题。这些将影响员工个人的策略，如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

员工是否会将精力真正地投入到企业的成长中。

有这样一个有趣的故事。一只绰号叫“无敌手”的猫打得老鼠溃不成军，最后老鼠几乎销声匿迹了。残存下来的几只老鼠躲在洞里不敢出来，几乎快要饿死。“无敌手”在这帮悲惨的老鼠看来，根本不是猫，而是一个恶魔。但是这位猫先生有个爱好：喜欢向异性献殷勤。

有一天，这只猫爬得又高又远去寻找相好的。就在它和相好的癫狂时，那些残存的老鼠来到了一个角落里，就当前的迫切问题召开了一个紧急会议。一只十分小心谨慎的老鼠担任会议主席，一开始它就建议必须尽快地在这只猫的脖子上系上一只铃铛。这样，当这只猫进攻时，铃声就可以报警，大伙儿就可以逃到地下躲藏起来。会议主席只有这么个主意，大伙儿也就同意了它的主张，因为它们都觉得再没有比这个主张更好的建议了。但问题是怎样把铃铛系上去。没有哪只老鼠愿意去系这个铃铛。到了最后，老鼠们什么也没做成。给猫系上铃铛无疑是一个绝妙的主意，但对于一群已经被吓破胆的老鼠来说，这个主意只是无法实施的美好梦想而已。在企业中，道理也是一样的。

管理者应该制定切实可行的计划，让团队有一个可以实现的目标，而不是做出一个不可能实现的决定，同时管理者要对这个目标做出承诺。在承诺的同时，上下级之间要能够相互沟通，建立一个交流网络来寻求共同的价值观与信念。同时，管理者能够以身作则，以自己的个人行为作为员工学习的典范。

许多公司现在也开始在一些社会议题上彼此互相合作，同时也透过一些公有与私有合伙关系的重组，以及制作各种保护环境，改善教育水准，发展提升医疗保健等计划，来回馈社会。在这里，就有许多机会，可以吸引各行各业以及各层面的优秀分子的注意。

通过领导者自己与下属之间的“互动过程”，有效地协调了子系统之间的竞争与合作关系，树立了领导权威，促进了系统的有序化，这才是现代领导的本质所在。显然这种领导权威不是领导者个人素质的单独结果，而是领导者与下属双方相互作用的结果，这也是有别于传统的新理念。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



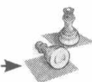
在中国企业发展的进程中，管理者更应该从博弈论中学习到发挥更大作用的方法与技巧。当然，由于职业化管理的条件不成熟，企业家主导经营管理的模式还将一直持续相当的时间。

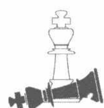



管理是一种行为的知识，即运用实际技巧的艺术。管理所要应对的主要是“人”和“事”，而人的思想、行为以及心理情绪千差万别、难以捉摸，各种事物的形态、种类、关系等等变化无常，所以管理是不能用固定不变的法则来应付千变万化的“人”和“事”的。因此，在管理实践中必须运用高超的艺术，才能激发组织成员的工作热情，汇集众人的才智，实现组织的共同目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 老板与经理人的“暗战”

老板与职业经理人之间是一种博弈关系，那么如何博弈？如何建立一个良好的老板与经理人的合作机制，这是一个需要考虑的问题。

在博弈的基础上建立良好的声誉是首要的，它代表着一种有效的信任机制的建立。通过建立这种机制，不但可以用对未来惩罚的恐惧的方法约束自我的机会主义行为，还可以用重复博弈，提高退出成本的办法约束别人的行为。这有两方面的意义，对于企业来说，在一个信息迅速流动、重复博弈的市场经济体制下，无法做到长期欺骗；对于经理人而言，声誉的好坏将决定其身价的高低。其次，要建立合理的股权激励。第三，我国还处于经理人阶段，经理人还存在道德风险问题。对于这个问题的解决，要采用大股东入注的方式，加大监督力度；另一方面，要采取缓慢进入，经过较长时期的磨合再签订合约的方式。

在研究出资人与经理人合作机制时，理论上比较偏重于关注如何保护出资人的利益，但如果从我国的现实来看，则存在着经理人利益得不到保证的可能。对于一个市场经济发展初期的国家来说，相对于老板，经理人是弱势群体。由于这个群体还没有形成统一的社会机制，所以其利益是无法保证的。

市场机制是一种均衡机制，所以只有双方的利益达到均衡点，才能实现交易。因此，在一个经理人处于弱势的市场环境中，合作机制的取向应当偏重于经理人。

从以上的结论可以看出，老板与经理人博弈问题的核心，实际上是一种经济利益的规范，即老板与经理的权责分担和利益分配的规范。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在这样一个规范下，合约的规则问题是交易双方所面临的第一个核心问题。由于交易容易产生纠纷，所以交易的双方要事先签订合约。合约是交易的法律基础，但是合同是对将来可能发生的事情的规定，它无法防止意外。因此在老板与经理人的交易中既要有合约，又不能完全依赖合约。交易的双方要有合作精神。但是在现实中，由于合同的不完善与合作精神的缺乏，经理人往往会吃亏。

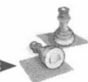
比如某个大型私营企业，由于老板对总经理产生了不信任感，而合约中将总经理的业绩与收益挂钩，于是老板采取明升暗降的办法想使总经理达不到业绩而无法拿到报酬。总经理一怒之下愤然辞职并带走了企业的100多位员工。另一个企业登广告以年薪50万元聘请销售部经理，但3个月适用期一满，就立即辞退了他。由这两个案例可见，经理人在签订合约时，不仅要规定合约的结果，还要规定执行的过程。只有通过合约建立一个公平、合理的机制，最终才会达到所要的目的。

企业核心资源的垄断性与替代性是第二个核心问题。企业发展的关键是企业的核心资源，谁掌握了它，谁就把握了企业发展的命脉。经理人的普遍想法是努力做大自己的一块，使自己所掌握的部门成为企业的核心资源。这样就有了与老板谈判的能力，从而获得企业决策权。所以营销经理成为总经理以后，往往会加大对营销部门的投入，而研发部门的经理上台后，也会加强对研发部门的投入。老板要想消除经理人对企业核心资源的垄断，就必须寻找一个替代品。比如说在每个关键部门安插几个副手，以便降低经理人的讨价还价的能力。

短期与长期的问题是第三个核心问题。对于一个注重长期行为的企业来说，股权的激励是不重要的，更重要的是以人际关系为代表的非正式制度规则对个人所带来的意义。例如，日本的企业不鼓励流动，经理人的退出成本很高，一个总经理如果离开原来的企业，他不可能立刻就在其他企业做总经理的。经理人与工人的工资比例也很低。起关键作用的是退休金十分高。这就以长期收益补偿、制约了短期行为。而与此相反，在一个注重短期行为的企业中，更多正式的契约，更少非正式的规则。所以美国的企业中，经理人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





频繁的跳槽不但不会降低他们的身价，反而会被视为具有丰富经验的表现。

从以上两种企业的对比看，短期博弈的关键是合约，而长期博弈的关键是非合约的非正式制度规则。

经理人如何才能处理好与老板之间的关系呢?

### 1.换位思考与老板共荣

很多问题的产生以及矛盾的扩大，根源往往在于经理人只站在专业的角度去考虑问题。如果你想更好地与老板共事，就一定要学会换位思考，多站在老板的角度看问题，才能更清楚地了解老板。

### 2.多汇报才能让老板知道你干了些什么

没有哪个老板不关心自己的企业，他们都想知道每天的生意情况、管理情况、人员情况等等。现实中许多经理人却这样认为：老板已经拍板定了的事情，在干的过程中就不需要向老板汇报了，老板只等要结果就是了。这就像让你替别人看仨月孩子，其间不允许孩子的父母有任何过问，父母能不急吗?往往老板不但要结果，还要关注过程。为什么老板一定要关注过程呢?很简单，事情都是变化的，老板有权知道事情的进展情况，便于及时调整。尤其小企业老板，他们非常关注小事。因为每件小事都有可能影响到企业的生存，经理人每一个细小的错误最终都要由老板来买单。

### 3.不与老板争权才能获得更多的信任

在工作中，职业经理人总是在抱怨老板给自己的权力太小，于是就不断地到老板那里要权，希望老板把大权交到自己手中，有了权才能展开拳脚，这是经理人普遍的心理。而老板们更习惯于把企业控制权放在自己手里，无论大事小事都自己来抓，让其他人来做放心不下。毕竟企业是自己的孩子，让保姆来全程抚养，风险太大。当然这种思路不一定正确，但是老板们的这些传统观念不是经理人一天两天就能扭转的，需要过程。有时候，老板虽然说好了下放权力，但是总是迟疑观望，看看经理人到底有几斤几两，这个时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



候正是经理人表现的时候，用你的行动去赢得老板的信任方为上策。

### 4.尊重老板才能得到老板的尊重

千万不要看不起老板，老板不是十全十美的。要善于学习老板的长处。不少老板从做小商贩开始，一个人风里来雨里去，几次创业面临困境，那种奔波于市井街头的艰辛，一点一点地积攒第一桶金，经历是信念的磨砺石，这一份处世体验是许多经理人无法体会的。因此，职业经理人一定要调整好自己的心态，尊重你的老板，尊重的关键在于对公司战略和企业文化的认同。有时候老板的批评不管是有没有道理，都要虚心接受，就算很没有道理，也要先接受下来后再找合适的机会与老板沟通，不能有打工情结，忍辱负重是职业经理人的另一品质。

### 5.用老板接受的方法去沟通才能有效果

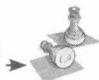
许多职业经理人自诩比较直率，不懂得转个弯，硬是要强逼老板认同自己的观点。他们认为：老板既然花钱请我来，就应该听我的。此言差矣。一定要用别人愿意接受的方法去提建议，不然你再好的建议都会被扔进垃圾桶。怎样才能让人接受，以一种低姿态进入，用请教的方式来提意见，提意见时要将问题和方案打包，有些人只管把问题丢给老板，矛盾上交，问题上交，没有哪个老板喜欢这样的经理。当你给出一个意见的时候，千万不要忘记解决的方案。当你在给出解决方案的时候，一种还不够，最好是两种，让老板可以选择。

### 6.妥善解决老功臣问题才能获得更多的支持

无论职业经理人到一个什么企业里，对于旧有人员的尊重是很重要的！因为这意味着你对老板和历史的尊重，不管他们现在遭遇了什么样的困境！尤其是和老板曾经一起创业的老干部，他们怀念曾经的辉煌，他们了解自己的局限，但是他们却不甘于在新的发展环境下减弱他们对于企业的影响力。因此，职业经理人必须表现出比对一般人还多的尊重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





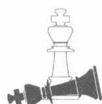


## 拿来就用的博弈论

经理人与老板相处的9个原则：①倾听；②简洁；③讲一点战术；④解决好自己分内的问题；⑤维护老板的形象；⑥积极工作；⑦恪守信誉；⑧了解你的老板；⑨关系要适度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





# 处境尴尬的中层管理者

中层管理者有其位置上的难处。做个优秀员工可以说不难，只要肯付出、有能力、不断进步，具备很好的执行力；同时，与同事搞好人际关系就是一名非常优秀的员工了。但是要做好管理者，尤其是中层管理者就不那么容易了，可以说非常难。

与下属的关系走得太近，很多制度难以执行，也会引起上司的怀疑和不满；要求太高，会被员工认为是苛刻，会被孤立起来，也会产生负面影响，不是员工反抗厉害，就是该管理者丧失继续做下去的激情和勇气。

与上司相处也要注意很多的问题，如果自己做主太多，难免会有越权的嫌疑，但是汇报过多，也难免产生能力有限的定论；还要注意自己的下属、同级是否会有小人存在，全力工作的同时还要注意平时的一言一行，既不能太张扬，又不能默默无闻，做了工作还要善于汇报，否则领导也许会忘了你在辛辛苦苦地工作。与同级别的管理者也要注意言行的分寸。

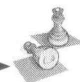
中层管理者的管理价值的体现，一是实现目标，二是培养人，三是树立并弘扬价值观。众所周知，管理一半是科学，一半是艺术。以八卦阴阳图类比，黑白之间“度”的把握，不仅反映出中层管理者的个人水平，更是管理价值发挥的关键。管理的问题千头万绪，对于中层管理者而言，郭仕纳入主IBM时的原则性管理思路值得借鉴。

## 1.实现目标的管理原则

中层管理者的目标责任，首先是那些对公司整体目标影响最为直接、重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





要的目标，这些目标直接对外部客户价值产生作用；其次才是作为“运作单元”在运营系统和内部流程中的角色和功能的发挥；最后才是作为组织中的一名“员工”个体角色与责任的履行。

原则一：理解先于管理，多与上级交流，少与内心对话。

中层管理者工作的有效性，首先来源于对“目标”的认识。中层只有站在“高层”——企业高度、战略层面，才能认清楚本部门的目标必须是什么、必须在哪里、必须达到怎样的目标状态，才能准确地把握部门的工作方向和重点，而这是实施管理行为的起点。做到这一点，一定需要与上级，或者高层领导团队多沟通、多交流，而不是拿着文件机械地阅读和思考——认为自己想明白了就可以了。即便是自己想得明白，也需要在与上级的沟通中获得共识、共鸣。

原则二：管理先于执行，多一份精力把握整体，少一份心思关注微观。

中层管理者对部门的整体目标负责，工作的重点，管理“目标”先于管理“工作”，界定成果先于盲目行动。因此，应多花时间与团队就部门目标的意义与内涵达成共识，就目标分解与行动计划达成共识，更应多花时间从整体目标衡量个体工作的成效，围绕成果评估业绩，制订改进计划。中层管理者不能忘记“最终目标”和“部门责任”，否则容易陷入细节，容易热衷于获得个人成就，容易过度关注控制员工的具体行为，也容易因个别人、偶然事件做出错误的影响全局的决策。

原则三：长短期价值并举，多一分重视组织能力，少一分得意当期成果。

中层管理者个人的发展——诸如工作回报的递增，职业能力的提升，源于个人对组织的贡献，以及能够创造未来贡献的、更能获得他人（组织）信任的可能性。因此，不仅要有能力获得当期业绩，更要有能力创造预期业绩。中层管理者必须注重如何在实现当期业绩的过程中，积累和培育可持续发展的组织能力。这种组织能力，可能是一些有形资源，如客户、人才、技术等，也可能是诸如团队士气、组织氛围等等。一个只能管理好有形业绩、达到能量化的“结果”的人，不是真正的管理者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 2.培养人的管理原则

培养适应组织明天需要的人才，是中层管理者“领导力”提升的非常重要的标志。培养人才，第一步要识别人才，洞悉组织“明天”的人才标准，明晰管理的方向；第二步“选对”人才，能够发现有潜质的员工，并将他作为“因材施教”的对象与部门目标相连；第三步才是培养人才，培养的重点在于“用”，在任用中观察、评估、锤炼、激励。

原则一：人才标准，应多与外部对标，少与内部对标。

中层管理者看人、选人的标准，首先，绝不能是个人的标准——源于个人偏好的管理者对员工而言甚至意味着职业灾难。其次，不能局限于部门内部——不能限定在完成岗位或部门工作产生的要求范围内。完成部门或岗位工作的要求，仅仅是人才标准最基本的内容。再次，这种标准不能与企业的标准、外部市场的标准相违背，即人才标准必须包含着企业的特定要求，必须体现出与外部市场通行标准的一致性（比如职业素养）。

原则二：培养人才，多“用其所长”，少“揭其所短”。

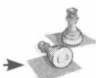
对于大多数管理者而言，“把人用好”是最现实、最重要，也是最有难度的工作。在绝大多数的企业里，找到完全满意的人才更多是一种期望。因此，“用人”成为重心。传统的管理经验是“关注失败”，即从“病态模型”出发，选拔人时根据他的经验、智力和决心，提出要求时规定“正确的步骤”，通过帮助其识别和克服习惯弱点以激励人，通过帮助其学习和获得提升以培养人。现在的管理理念更关注人的成功和优势。即选拔人时，重在选才干，不仅仅是看经验、智力或决心；提出要求时重在界定正确的结果而不是正确的步骤；激励人时，重在发挥优势而不是克服弱点；培养人时，重在帮助他寻找最适合他的位置而不是一味“升职”。因此，识别员工特殊的才干，赋予恰当的任务，在承担责任中历练，成为有效的人才培养方式。

### 3.树立并弘扬价值观的管理原则

组织文化与工作氛围是知识工作者创造价值的必要条件，树立并弘扬

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





明确的价值观，是管理者文化建设、营造氛围最重要的任务。这种价值观，不仅指那些有利于催化智慧、创造业绩的观念与行为，更包括人性向善的道德修养和社会责任感，同时也包括指引个体追求有意义人生的理想和追求。

原则一：多说也要多做，明确标准与管理活动并重。

有句话说得好："思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。"发挥思想、意识、观念这些意识形态的巨大能量，一方面需要将无形的思想"有形化"，即树立明确的价值标准，阐明价值观的内涵，并深入人心，更重要的是体现于人物（员工）、事件、活动的管理过程中（这些管理活动诸如员工绩效沟通、年度先进评选、竞聘上岗等），将价值标准表现在活生生的管理活动中。企业倡导的价值观、部门倡导的工作文化，需要中层管理者既要"摆事实"，也要"讲道理"，结合每一天要做的工作，已经发生的事情重复、重复、再重复。

原则二：多一点言传身教，少一点权势压人。

改变和强化员工的意识和观念，毫无疑问是管理者面临的挑战。这种挑战，不仅意味着要像真正的传教士一样，将弘扬价值观视为管理者的使命；更大的挑战，则是实现自我管理，要像真正的传教士一样，将学习——思考——实践、检讨——反省——磨砺作为每一天的必修课，严于律己，以身作则。要求员工以客户为中心，自己却对其他部门的要求推三阻四；要求员工提高"执行力"，自己却为没做完的工作找借口……此类言行不一的管理无异于掩耳盗铃——自我感觉良好却身陷困境。因此，培养人才，同时也包含了管理者"自我发展"的责任，实现发展必须在个人修炼与管理他人两个领域获得成果。

中层管理者的三大任务，从三个贡献领域界定了中层管理者的"管理价值"之所在。这三个方面是三位一体而非完全相互独立的领域。坚持这些有价值的管理原则，在创造某一方面价值的同时，也会在另外两方面获得了成就。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net






中层领导应具备的五大能力：①管人用人的能力：中层的关键在于要能够管人用人，能带出一支能征善战的队伍；②关系运筹的能力：与高层领导相处要站到高层的位置上考虑问题，与下属相处要站到下属的角度审视自己，与同级相处要换位思考；③运权行政的能力：权力来自职责，用权时少一点“潇洒”，多几分谨慎，不忘记、不偏离，才能进退自如；④上通下达的能力：宏观决策必须做好，这也是中层领导的必备素质，但是没有细节就无法落实，因而归根结底还要追究到细节上去；⑤谋求晋升的能力：中层想要得到进一步的晋升，不仅要赢得上级的赏识，还要得到同事的认可和下属的拥护。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 利用人性的弱点

人们无时不在为名而生存，无时不在为利而生存。世间有为名甚于为利的人，有为利甚于为名的人，有既为名又为利的人。有名义上是为名，实际为利的人；有名义上是为利，实际是为名的人。你需要做精到细致的观察，使博弈的技巧有新的提高。

自从汉二年（公元前200年）五月开始，楚、汉在荥阳一带展开拉锯战，谁也没有占到多大优势。于是双方约定，以鸿沟为界，中分天下，其西归汉，其东归楚。

汉四年九月，项羽解围东撤，刘邦也要引兵西归。张良充分认识到此时的项羽因刚愎自用，到了众叛亲离、捉襟见肘的地步。于是，张良、陈平二人同谏刘邦，希望他趁机灭楚，免得养虎为患。刘邦从谏，亲统大军追击项羽，另遣人约韩信、彭越合围楚军。

汉五年十月，汉军追至固陵，却不见韩信、彭越二人前来驰援。项羽回击汉军，刘邦又复败北。刘邦躲在山洞中，不胜焦躁，询问张良道："诸侯不来践约，那将怎么办？"张良是一位工于心计的谋略家，他时刻关注着几个影响时局的重要角色的一举一动，探索着他们心灵深处的隐秘，并筹划着应对之策。

当时，虽然韩信名义上是淮阴侯，彭越是建成侯，实际却只是空头衔，没有一点实权。因此，张良回答刘邦道："楚兵即将败亡，韩信、彭越虽然受封为王，却未有确定疆界，二人不来赴援，原因就在于此。您若能与之共分天下，当可立招二将。若不能，成败之事尚无法预料。我请您将陈地到东

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



海的土地尽划归给韩信，睢阳以北到谷城的土地尽划归给彭越，让他们各自为战，楚军将会很容易被攻破。”刘邦一心要解燃眉之急，听从了张良的劝谏，不久，韩信、彭越果然率兵来援。十二月，各路兵马会集垓下，韩信设下十面埋伏大阵，与楚决战。项羽兵败，逃至乌江自刎。长达四年之久的楚汉战争，以刘邦的胜利而告终。

在处理韩信、彭越索要实惠这件事情上，张良做得十分周到，也充分利用了人性的弱点——好名、好利。划归一些封地给他们，就满足了他们的心愿，使他们各自为战，尽力而战。

人没有不自私的，与其让他为你办事，不如让他为自己办事。后者比前者的成功率要高得多。

周文王在渭水北岸见到了正在直钩钓鱼的姜太公，太公说，用人的道理和钓鱼有点相似之处：一是禄等以权，即用厚禄聘人与用诱饵钓鱼一样；二是死等以权，即用重赏收买死士与用香饵钓鱼一样；三是官等以权，即用不同的官职封赏不同的人才，就像用不同的钓饵钓取不同的鱼一样。姜太公接着说：“钓丝细微，饵食可见时，小鱼就会来吃；钓丝适中，饵食味香时，中鱼就会来吃；钓丝粗长，饵食丰富时，大鱼就会来吃。鱼贪吃饵食，就会被钓丝牵住；人食君禄，就会服从君主。所以，用饵钓鱼时，鱼就被捕杀；用爵禄收罗人时，人就会尽力办事。”

一个人有特殊的欲望，这个特殊的欲望，就是他特有的弱点，你抓住了他的弱点，并满足了他的欲望，他就乐于效用，乐于效力。下面将大多数职员的共同欲望总结出来，领导者对此要谙熟于心。

### 1.干同样的活儿，拿同样的钱

大多数员工都希望他们工作能得到公平的报偿，即同样的工作得到同样的报酬。员工不满的是别人干同类或同样的工作，却拿更多的钱。他们希望自己的收入符合正常的水平。偏离准则是最令人恼火的，很可能引起员工的不满。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





### 2.被看成是一个“人物”

员工希望自己在伙伴的眼里显得很重要。他们希望自己的出色工作能得到承认。鼓励几句、拍拍肩膀或增加工资都能有助于满足这种需要。

### 3.步步高升的机会

多数员工都希望在工作中有晋升的机会。向前发展是至关重要的。没有前途的工作会使员工产生不满，最终可能导致辞职。

### 4.在舒适的地方从事有趣的工作

许多员工把这一点排在许多要素的前列。员工大都希望有一个安全、清洁和舒适的工作环境。但是，如果员工们对工作不感兴趣，那么舒适的工作场所就无济于事了。

### 5.被你的“大家庭”所接受

员工谋求社会的承认和同事的认可。如果得不到这些，他们的士气就可能低落而缺乏效率，使工作受到损害。员工们不仅需要感到自己归属于员工群体，而且还需要感到自己归属于公司这个整体，是公司整体的一部分。

### 6.领导别是“窝囊废”

所有的员工都需要信赖他们的领导者。他们愿意为那些了解他们的职责、能做出正确决策和行为公正无私的人工作，而不希望碰上一个“窝囊废”来当他们的领导。

不同的员工对这些需要和愿望的侧重有所不同。作为领导人，应该认识到员工的不同需要。对这一位员工来说，晋升的机会或许最为重要，而对另一位来说，工作保障可能是第一重要。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

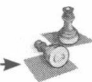





我们要承认这样一个大前提，即无论谁都是有弱点的，而且有其特有的弱点。领导的艺术，就是制服这些弱点的技术。牛，必须穿着鼻子；马，必须勒着口头。你如果能把握住他人的弱点，则一切自能称心如意，同时还必须明了自己的弱点。你可以利用对方特有的弱点来控制他，他也会利用你特有的弱点来控制你。人类是互相利用的，只看你技术的高下如何，而决定你成败得失之果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net







## 解决帕金森定律的症结

英国著名历史学家诺斯科特·帕金森写过一本名叫《帕金森定律》的书。他在书中阐述了机构人员膨胀的原因及后果：

一个不称职的官员，可能有三条出路：一是申请退职，把位子让给能干的人；二是让一位能干的人来协助自己工作；三是任用两个水平比自己更低的人当助手。从这位官员本人的角度来看，这第一条路是万万走不得的，因为那样会丧失许多权力；第二条路也不能走，因为那个能干的人会成为自己的对手；于是，两个平庸的助手分担了他的工作，他自己则高高在上发号施令，助手不会对自己的权力构成威胁。两个助手既然无能，也就上行下效，再为自己找两个更加无能的助手。如此类推，就形成了一个机构臃肿、人浮于事、相互扯皮、效率低下的领导体系。

帕金森定律与“武大郎式”的用人政策很是相像，如出一辙——比自己个高的人一概不用。长此以往，必将导致恶性循环：平庸的人启用比自己更平庸的人，更平庸的人再启用比自己更平庸的人，一如黄鼠狼下耗子——一窝不如一窝。

企业和行政部门都存在帕金森定律的现象。帕金森定律的核心内涵有两点：一是不称职者的为官之道，并且因为非常“有效”，所以普遍存在；二是这种不称职者所在单位的破落之因。具有这种领导体系的单位，多数都是“当一天和尚敲一天钟”的无激情团队，在固有的管理体制下，这种团队是难有作为的。

一个具有本科学历的一把手，往往对具有博士学历的二把手抱有戒心，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



从而在商量相关事情时，往往喜欢和具有专科学历的三把手在一起，而不喜欢二把手参与，向上一级汇报工作时，更是不允许二把手随从，如果有可能，总是会选择一个冠冕堂皇的理由，将这个博士调离本单位，甚至逼其辞职。

一个在大企业干过营销总监的管理干部，即使是到了一个中小企业，如果不是老板先把原来的营销主管调离，这个新来者，即使有再高的水平，也不会干出优异的成绩，因为那个“老人”在不断地“帮忙”。

在生活中，一个本科毕业的男士，很难接受一个博士毕业的女士做老婆。

帕金森定律发生作用的条件有哪些呢?

（1）必须要有一个团体，这个团体必须有其内部运作的活动方式，其中管理占据一定的位置。这样的团体很多，大的来讲，如各种行政部门；小的来讲，如只有一个老板和一个雇员的小公司。

（2）寻找助手的领导者本身不具有权力的垄断性，对他而言，权力可能会因为做错某事或者其他的原因而轻易丧失。

（3）这位领导者对他的工作来说是不称职的，如果称职就不必寻找助手。

这三个条件缺一不可，缺少任何一项，就意味着帕金森定律会失灵。可见，只有在一个权力非垄断的二流领导管理的团体中，帕金森定律才起作用。那么，在一个没有管理职能的团体——比如网络虚拟学术组织、兴趣小组之类，不存在帕金森定律描述的可怕顽症；一个拥有绝对权力的人，他不害怕别人攫取权力，也不会去找比他还平庸的人做助手；一个能够承担自己工作的人，也没有必要找一个助手。

帕金森定律告诉我们这样一个道理：不称职的行政首长一旦占据领导岗位，庞杂的机构和过多的冗员便不可避免，庸人占据着高位的现象也不可避免，整个行政管理系统就会形成恶性膨胀，陷入难以自拔的泥潭。这样就会在官场中形成类似“鲜花”插在“牛粪”上的现象，“鲜花”就好比是那些公司中的领导职位，“牛粪”就是那些公司中平庸的领导者，而这种“鲜花”插在“牛粪”上的危害是相当大的。

权力的危机感，是产生帕金森现象的根源。恩格斯曾经说过：“自从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





阶级社会产生以来，人的恶劣的情欲——贪欲和权势欲就成为历史发展的杠杆。”人作为社会性和动物性的复合体，因利而为，是很正常的行为。假设他的既有利益受到威胁，那么本能会告诉他，一定不能丧失这个既得利益，这也正是帕金森定律起作用的内因。

一个既得权力的拥有者，假如存在着权力危机，不会轻易让出自己的权力，也不会轻易地给自己树立一个对手。在以不害人为底线的良心监督下，会选择两个不如自己的人作为助手，这种行为是自然而然、无可谴责的。

要想解决帕金森定律的症结，必须把管理单位的用人权放在一个公正、公开、平等、科学、合理的用人制度之下，不受人为因素的干扰。最需要注意的，是不将用人权放在一个此权力可能会直接影响或触犯其自身的人的手里，问题才能得到解决。



## 拿来就用的博弈论

一个企业在事业上所取得的成功，无不是其人才战略的成功。企业要想巩固已取得的成果，并在更高的起点上有所作为，则有赖于坚持不懈地实施行之有效的人才战略。而要实施好人才战略，企业首先要营造一种尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的氛围。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户，零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不可不知的博弈理论　不可不学的博弈策略

**搞懂博弈论，你将收获到：**

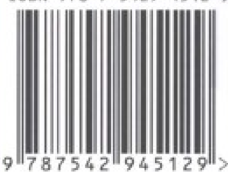
1. 严密分析，改变观点。

博弈论要求你设身处地，仔细分析自己若处于对方的境地，思路会有什么变化，哪怕你完全不能同意他们的看法和见解。

2. 向前展望，向后推理。

首先确定自己希望达到什么目标，然后从这个结构倒推，直到找出自己应该选择哪条道路，这样才可保证以后能实现目标。

**给普通人看的博弈论入门书**


ISBN 978-7-5429-4512-9
9 787542 945129 >

定价：36.00元